Belgïe-Belgique
P.P./P.B.
B-726
Bureau de dépôt Liège X

FEDERAUTO

La revue des professionnels de l'automobile et des secteurs connexes

FEDERAUTO Magazine

N° 140

Périodique bimestriel d'information • Janvier/Février 2012

DOSSIER

Salon de l'Auto 2012

PORTRAIT D'ENTREPRISE

AUTOSÉCURITÉ

CORNER

DÉPANNAGE SOUS LA LOUPE

ENGINE START
Your business is powered by
25-28/03/2012
WWW.AUTOTECHNICA.BE
Auto Technica 2012 25-28/03
Salon commercial destiné aux professionnels de l'automobile.

- **Renta:** 10 ans déjà !
- **Elites du Travail :** Bravo aux Doyens d'Honneur
- **Dossier technique:** Reconditioning & Car Wash

DOCKING STATION

RANGÉ C'EST CHARGÉ!

PROPULSTATION®

Une révolution pour les professionnels du dépannage

STATION VÉHICULE DC

AVANT

APRÈS

STATION ATELIER AC

PROPULSTATION®

Demandez-nous les coordonnées de votre revendeur le plus proche:

> Tél. +32 4 388 20 17
> Fax +32 4 388 31 92
> info@ceteor.com
> www.ceteor.com

Made by CETEOR THE BOOST MAKER

SOMMAIRE

Dossier p. 4

Même si leur manifestation ne s'ouvre pas dans le meilleur état d'esprit, les organisateurs du Salon de l'Auto et de la Moto de Bruxelles sont bien décidés à faire une fois encore rêver les milliers de visiteurs qui chaque année se pressent aux portes des palais du Heysel. Cet incontournable événement donne aussi l'occasion de se pencher sur certaines nouvelles stratégies de communication commerciale.

FEDERAUTO Pro

Mobility News p. 15
Green Mobility News p. 21
EuroNews p. 22
Portrait d'entreprise: Autosécurité p. 24
Salon: Equip Auto 2011 p. 26
Salon: AutoTechnica 2012 p. 29
Concept car: Honda AC-X p. 30
Convention: Facom p. 32

Services

Dossier technique:
Reconditioning & Car Wash p. 33
EDUCAM: Plan de formation p. 40
Partenariat: Gras Savoye p. 42
Partenariat: Carlson Wagonlit p. 44
Partenariat: Barreau de Bruxelles p. 45
Corner: Le dépannage sous la loupe p. 46
Renta: Dix ans déjà ! p. 48

La Fédération

Portrait: Jean Thomas p. 49
Soirées infos: Succès d'affluence p. 50
Elites du Travail: Bravo à nos Doyens p. 52

Dans la prochaine édition ...

Le marché de la pièce de rechange est devenu beaucoup plus complexe au fil des années. La vente par Internet, la disponibilité de copies aux origines parfois incertaines, le développement des concepts de garage, l'apparition de centres de logistiques, ... Autant d'éléments qui font comprendre la nécessité de réaliser un rapide état des lieux.

Allons de l'avant !

Après avoir battu des records de durée dont il se serait hélas bien passé, notre pays peut enfin tourner son regard vers l'avenir. Pour arriver à ce résultat, nos gouvernants ont toutefois dû prendre des mesures drastiques afin de redresser une situation que l'on peut qualifier d'alarmante et certainement au vu du contexte international.

Même si nous pouvons constater que tous les secteurs et tous les citoyens de notre pays sont appelés à apporter un lourd tribut à ce plan de redressement économique, il est une évidence que nos secteurs, en particulier, sont encore une fois mis largement à contribution.

En effet, la suppression pure et simple des primes fédérales accordées pour l'acquisition de véhicules propres et l'augmentation de la taxation sur les voitures de société vont avoir un indéniable impact sur des métiers dont la rentabilité, ainsi que le prouvent de multiples études, n'est déjà guère brillante.

Néanmoins, une nouvelle équipe gouvernante est en place qui devra affronter une route parsemée d'embûches, mais 540 jours d'impasse lui ont permis de la baliser avec cette fameuse note qui définit un cadre relativement précis et donc des perspectives parfois inquiétantes il est vrai, pour les prochaines années.

FEDERAUTO veillera au grain et nous nous inscrivons déjà dans une démarche critique mais contructive en exprimant sans relâche la voix de nos secteurs.

Nous osons espérer que dès maintenant notre pays pourra à nouveau aller de l'avant.

Philippe Pirson
Administrateur délégué

FEDERAUTO Magazine

FEDERAUTO Magazine est édité par FEDERAUTO asbl
164, Avenue Jules Bordet
B-1140 Bruxelles
Tél. 02 778 62 00
Fax 02 778 62 22
www.federauto.be

Aucune partie du présent ouvrage ne peut être reproduite et/ou rendue publique sous forme imprimée, photocopiée, microfilmée, ou sous quelque autre forme que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur.

Editeur responsable : Philippe PIRSON
Rédacteur en chef : Daniel LABOURS
Coordinatrice de rédaction : Ilse ZURINCKX
Rédacteurs : Ferre BEYENS, Guy CRAB, Charles DEMOULIN, Jean-François DINANT, Jan GORIS, Serge HOLLANDER, Olivier MALOTEAUX, Albert PONCELET, John RENIERS, Luc SCHETS, Michaël VANDAMME, Martine VANHEERS, Antoine VILAIN
Partenariat rédaction : MMM BUSINESS MEDIA
B-4671 Blegny Barchon - Tél. 04 387 87 87
Mise en page et impression : UNI-média
Av. Georges Truffaut, 47 - 4020 LIEGE - 04 224 74 84
Responsable Production : UNI-média
Patricia GENTILE - 04 224 74 82 - p.gentile@uni-media.be
Régie publicitaire : i-TWO MEDIA
02 787 02 00 - sales@i-twomedia.be **i-TWO MEDIA**

INTRODUCTION

Le Salon automobile de Bruxelles version 2012 aura lieu du jeudi 12 janvier au dimanche 22 janvier inclus. Au passage, il en profitera pour souffler ses 110 bougies. Un anniversaire qui, à lui seul, a déjà incité ses organisateurs à mettre les petits plats dans les grands. Lesquels? Comment? Pourquoi? Voilà les trois questions auxquelles nous tenterons de répondre. Ce n'est pas tout. Quel regard les exposants posent-ils sur ce Salon? Cent dix ans, c'est un âge respectable. Or, la société semble engagée dans une mutation accélérée, ces dernières années en tout cas. Quelle incidence cela a-t-il eue sur le marketing, une facette des affaires qui a assurément toute son importance dans ce secteur aussi? C'est un autre thème que ce Dossier Salon se propose de creuser. ■

Jacky Mouligneau, Président du Salon automobile de Bruxelles

« Cette édition doit être un franc succès »

Surbooké, mais débordant de grands espoirs. Nous ne trahirons pas la vérité en qualifiant de la sorte l'état d'esprit de Jacky Mouligneau. L'édition 2012 du Salon a retrouvé son niveau d'avant la crise. Une pluie de nouveautés le parera en outre d'un lustre supplémentaire. Le président ne s'emballe pas pour autant. « Les incertitudes qui pesaient sur le traitement que le fisc devait réserver à l'automobile se sont hélas confirmées », constate-t-il. « Mais que cela ne gâche pas notre plaisir. Nous comptons bien que cette édition du Salon soit un franc succès. »

Michaël Vandamme

Avec votre permission, nous entrerons tout de suite dans le vif du sujet: qu'est-ce qui caractérise l'édition 2012 du Salon? Quelles sont les nouveautés? « Hé bien, avec votre permission à vous aussi, je commencerai par ne pas répondre à votre question », réplique en riant le Commissaire Jacky Mouligneau. « Tout comme les années passées, le slogan du salon sera Drive your dream. Sur ce point, rien de neuf sous le soleil donc. Mais votre question – et j'y viens maintenant – est très pertinente, car il y a toute une série de nouveautés et de choses qui, je l'espère, feront de cette édition quelque chose d'unique. C'est la 90e édition de notre Salon. Mais l'on sait moins que le tout premier Salon de Bruxelles a eu lieu il y a précisément 110 ans. S'il manque vingt éditions sur cette période de plus d'un siècle, c'est la faute aux années de crise et aux deux guerres mondiales. Nous avons l'intention de donner à cette 90e mouture un vernis particulier. Nous le ferons en disposant exactement 22 voitures hors norme dans le Palais 6. Il s'agira à chaque fois de véhicules mythiques et/ou de sports, disons des dream cars. Deux par décennie, cela fait exactement 110 ans. »

« Nous avons réussi à tenir ce pari, mais ça n'a pas été une sinécure », poursuit-il. « Pour commencer, la question s'est posée de savoir quels véhicules sélectionner. Aussi avons-nous fait appel à la compétence d'un jury distinct et surtout, totalement neutre. Mais le plus difficile a été d'obtenir que toutes ces voitures soient présentes » en chair et en os « au Salon. Nous avons pu compter pour cela sur la gracieuse collaboration d'Autoworld, mais aussi sur divers particuliers. La famille D'Ieteren mérite certainement d'être citée ici. »

Mobilité verte

« On n'arrête pas le progrès et nous essayons d'être à l'extrême pointe de l'innovation en matière de voiture verte », déclare Jacky Mouligneau. « Sous le sceau de la Cleaner Mobility, nous brosserons un captivant panorama de solutions de mobilité durables et écologiques. Les voitures et scooters électriques tiendront certes la vedette, mais nous élargirons aussi notre horizon. C'est le Palais 7 qui accueillera les participants désireux de faire la démonstration de la durabilité de leurs produits. Au demeurant, la Cleaner Mobility sera aussi le point de départ d'une piste d'essai outdoor pour voitures électriques. En d'autres termes, le Palais 7 se mettra au vert (rires). »

Les récentes décisions gouvernementales ne doivent pas gâcher la fête.

RENDONS LA PAROLE AUX VRAIS MÉCANOS

1,2,3 AutoService se lance en Belgique. Notre enseigne de garagistes multimarques indépendants entend remettre à l'honneur le travail bien fait et le service de qualité. La fierté des bons mécaniciens. Pour cela, nous offrons à nos garagistes affiliés un support technique et business de pointe, dont l'accès à la logistique API ainsi qu'à des formations permanentes de haut niveau.

Vous vous reconnaissez ?
Rejoignez les garagistes de confiance.

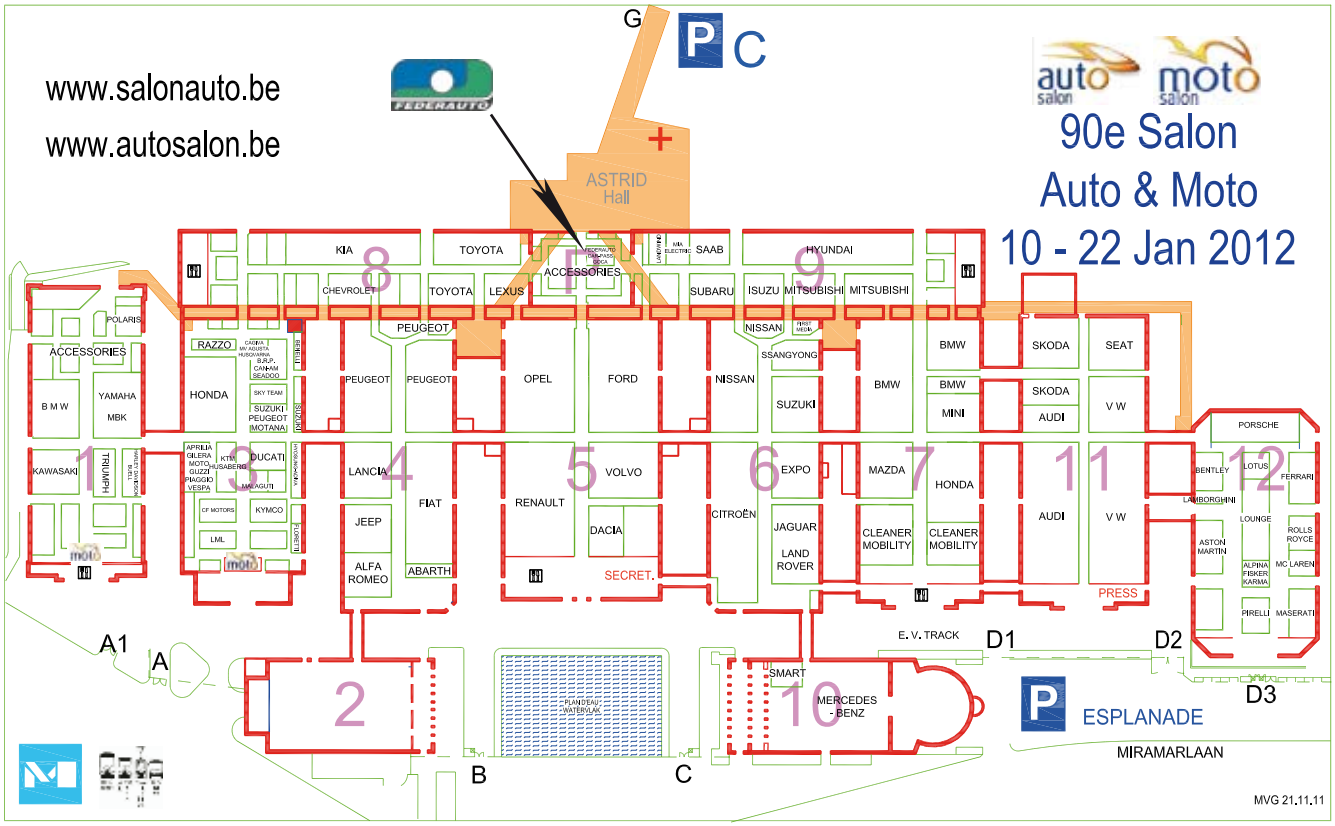
Devenez 1,2,3 AutoService
monavenir@123autoservice.be ou 02 526 22 99

www.coyote.be

1,2,3 AutoService®

Les garagistes de confiance

API Auto Parts International
Une exclusivité API



Plan de circulation

« Sur le plan pratique, je signalerai que l'utilisation des palais disponibles a été quelque peu chamboulée », explique Jacky Mouligneau. « Ainsi, le Palais 12 abritera une concentration de toutes les voitures de rêve. Bien rangées, chaque marque présente à cette édition ayant son stand à elle. Dans le passé, nous utilisions davantage le Patio pour héberger ces voitures de rêve. En les regroupant sous un même toit, nous répondons à une demande qui se faisait de plus en plus insistante. Le Salon a aussi été agencé pour aiguiller le flux des visiteurs autrement que ce n'était le cas auparavant. Je n'en dirai pas plus là-dessus, mais, comme l'on sait, c'est à l'usage que l'on peut juger de la qualité d'une chose. »

« Comme notre Salon se tient toujours en janvier, nous avons quelque peine à exhiber de vraies nouveautés », estime Jacky Mouligneau. « Le Salon de Bruxelles vient après celui de Detroit. Pourtant, plusieurs marques proposeront une première européenne. Dans le cas de BMW, il s'agira même d'une première mondiale. Tous les amoureux des voitures en trépignent d'impatience. »

Fisc

« Il est positif que le Salon ait retrouvé ses dimensions d'avant la crise », se réjouit Mouligneau. « On peut dès lors décerner une mention 'bien' au marché des années passées. La réorganisation d'une vraie soirée de gala est peut-être symptomatique de cette orientation positive, mais ne me faites pas dire que notre secteur baigne dans un océan d'optimisme. Chacun sait que les récentes décisions gouvernementales en matière de primes CO_2 et de voitures de société auront immanquablement un effet sur les ventes aux particuliers ainsi que sur les choix qu'opéreront à l'avenir les gestionnaires de flotte... »

« Le plus grand événement de Belgique »

« Le Salon de Bruxelles est tout simplement LE rendez-vous du secteur avec la population », souligne Jacky Mouligneau. « Peut-être cela a-t-il l'air prétentieux, mais c'est la réalité. Le nombre des visiteurs - plus de 600.000 - en est la preuve par excellence. C'est le double de l'affluence mesurée à Batibouw. Les Palais sont aussi entièrement utilisés. Il n'est absolument pas question de les 'meubler' pour les remplir ou donner l'impression qu'ils sont pleins. Nous déployons des voitures sur 115.000 m². Le Salon est l'évènement majeur de Belgique, ce qui en dit long sur son importance. »

Infos pratiques

Quand ?
Du jeudi 12 janvier au dimanche 22 janvier 2012
Où ?
Aux Palais du Heysel à Bruxelles

On trouvera plus d'informations sur les heures d'ouverture, l'accès ou d'autres activités sur le site Internet du Salon, sur sa page Facebook ou via Twitter.
www.salonbrussel.be
www.facebook.com/autosalonbrussels
#autosalon2012

Ce qui fera du Salon 2012 une édition hors norme...

■ CLEANER MOBILITY

Un Palais – le n° 7 pour être précis – qui sera entièrement dédié à la durabilité et à l'écologie. Les produits et, surtout, les nouveautés en la matière seront présentés au grand public dans une seule enceinte. Il y aura également une piste d'essai outdoor pour véhicules électriques. Le Palais 7 en sera le point de départ logique.

■ LE SALON A 110 ANS

Cent dix années de Salon, ça se fête. Le Palais 6 hébergera une exposition époustouflante consacrée aux voitures de légende. Par décennie, il y en aura chaque fois deux qui seront mises en vedette. Elles proviendront d'Autoworld et de quelques collections privées.

■ P COMME PRESTIGE

L'affectation classique des Palais a été à nouveau bouleversée pour l'édition 2012. D'ordinaire confinées sur un petit stand dans le Patio, les voitures de prestige disposeront cette fois encore d'un cadre luxueux dans le Palais 12. Quant au Patio, il sera dévolu à une série d'accessoires et aux fédérations. De leur côté, les motos et leurs accessoires ne bougeront pas des Palais 1 et 3. Une application prévue pour votre smartphone vous guidera à travers les Palais. Un gadget sympa et pratique à la fois.

■ BIKERS' PARADE ET NUIT DE LA MOTO

La moto et ses usagers seront placés spécialement sous les feux des projecteurs. Cela se fera de diverses manières. La bikers' parade fera ainsi son retour. Une 'Nuit de la moto' sera également organisée le samedi 14 janvier.

■ E-CARD

L'e-card est un système ingénieux qui permet de recueillir de façon très simple des informations numériques pendant le Salon. Elle offre en même temps la possibilité de poster des messages sur les médias sociaux ou de participer à des animations des exposants participants. »

■ ET LES ENFANTS...

...sont naturellement les bienvenus. Un service de garderie sera mis à disposition dans le Hall Astrid, le grand hall d'entrée du Parking C. Les enfants de 3 à 10 ans y seront accueillis à bras ouverts.

Le salon fêtera rien moins que 110 ans d'existence.

Comme l'année dernière, le Palais 12 abritera les plus beaux joyaux que peut offrir notre secteur.

Carl Veys: « Depuis fin novembre dernier, les temps sont effectivement devenus incertains. »

Point de vue des exposants

Comment le secteur voit-il le Salon ?

Le Salon reste la grand-messe de l'industrie automobile dans notre pays. Organisateurs et exposants sont unanimes à le dire. A l'inverse de beaucoup de manifestations à l'étranger, Bruxelles semble toujours être un salon de ventes, quoique les affaires se fassent de moins en moins au Salon même. Par ailleurs, l'évènement majeur de l'année ne se résume pas qu'à cela. C'est un secteur qui se présente au grand public. Et le secteur est supérieur à la somme des exposants, non ?

Michaël Vandamme

« **Depuis** fin novembre dernier, les temps sont effectivement devenus incertains sur le plan économique », observe Carl Veys, directeur général du Garage Veys et président du groupement GDA. « Et le succès du Salon est hélas tributaire de ce contexte...

« Il est un fait que le Salon est le moment fort du secteur, ça ne fait pas l'ombre d'un doute », souligne Denis Gorteman, CEO de D'Ieteren. « Pour le grand public, c'est une façon commode de voir à peu près toutes les marques en une journée. Après tout, ce sont quelque 700.000 personnes qui vont rendre visite au Heysel sur la période du Salon. Cette rencontre a un côté physique qu'aucune expérience virtuelle ne peut approcher, aussi bien concoctée soit-elle. »

Image de marque

« Le secteur doit être bien conscient qu'avec le Salon, il dispose d'un formidable canal de communication », poursuit Denis Gorteman. « Il y a tant de réalités économiques que l'on a un peu trop facilement tendance à oublier. Nous sommes un secteur qui procure du travail à des milliers de personnes. De plus, il recèle pas mal de potentialités méconnues. Or, il souffre à bien des égards d'une pénurie de main-d'œuvre. En encourageant davantage de gens à choisir un métier dont l'automobile a besoin, on peut apporter une solution à moult problèmes. Pour y arriver, il faut soigner l'attractivité de notre secteur. Le taxer encore plus reviendrait pour l'Etat à se tirer une balle dans le pied. Pourquoi ne pas amener les écoles techniques en masse au Salon? De cette manière, ces jeunes verraient combien notre branche est attractive et motivante. Peut-être – espérons-le – cela influencerait-il leur choix d'un métier. Ma génération n'aspirait qu'à une chose quand elle atteignait ses 18 ans: décrocher son permis, ce sésame tant convoité. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Il y a de la concurrence. Certains préféreraient un nouveau smartphone à un permis de conduire. Ce n'est qu'un aspect du problème, mais c'est quand même révélateur de la place de l'automobile dans notre société. Nous avons du pain sur la planche. »

Salon de ventes

« Le Salon de Bruxelles se singularise par son statut affirmé de salon de ventes », insiste Philippe Portal, directeur général de Renault Belux. « A l'inverse de Genève ou de Francfort par exemple, il draine beaucoup de visiteurs qui sont aussi des acheteurs potentiels. C'est peut-être anecdotique, mais très significatif. Le Français que je suis, est actif en Belgique depuis environ 10 ans maintenant. J'ai fait venir à Bruxelles des dizaines de hauts responsables de Renault pour qu'ils se fassent une meilleure idée de ce que le Salon signifie ici. Tous ont été impressionnés. Mais le fait que l'accent y soit plus qu'ailleurs mis sur la vente, n'empêche pas qu'une marque comme la nôtre ne vende délibérément rien au Salon. Nous avons pour cela un vaste réseau de concessionnaires. Certaines marques vendent bien au Heysel, c'est juste. Mais chacun agit comme il l'entend sur ce plan. »

« Sans vouloir toucher à ce label de 'salon de ventes', je pense quand même qu'il appelle quelques nuances », estime Carl Veys, « en tout cas si nous nous concentrons sur l'évolution des dernières années. Selon moi, le but d'une visite au Salon est de s'informer plutôt que d'y aller pour acheter effectivement. En soi, ce n'est pas étonnant. Une reprise fait très souvent partie intégrante d'une vente. Mais pour cela, on doit voir le véhicule, ce qui n'est pas réellement faisable au Salon. »

« L'automobile connaît traditionnellement des hauts et des bas pendant l'année », explique Koen Dekoning, Public Relations Manager chez Toyota. « C'est un scénario récurrent, d'année en année. Et le Salon correspond clairement à un haut. Les chiffres ne mentent pas. Le Salon est une période de ventes intensives. Chaque marque a ses statistiques, mais pour notre part, nous réalisons tout de même environ 30% de notre chiffre d'affaires à ce moment-là. Les gens savent que les conditions Salon sont très favorables. Ils les attendent donc. Les flottes y sont sensibles aussi, encore que dans une moindre mesure. Pour elles, le moment de l'achat a naturellement son importance sur le plan comptable. Acheter à la fin de l'année et immatriculer le véhicule l'année suivante est souvent très attrayant pour

Le stand idéal existe-t-il ?

Quel peut être le succès d'un Salon? Existe-t-il des trucs qui peuvent aider à aménager le stand idéal? « Si seulement c'était vrai », plaisante Koen De Koning, Public Relations Manager chez Toyota. « A mon humble avis, il faut d'abord et avant tout réfléchir à l'emplacement précis de son stand. Le passage sur lequel on peut compter de cette façon, est important. Et les nouveautés que vous avez en magasin, jouent évidemment un rôle éminent. C'est quelque chose qui attire les curieux. Il me semble moins important de chercher à avoir la plus grande superficie possible. Il faut plutôt investir dans l'attrait de son stand. Son apparence. Notre décoration - et je suppose qu'il n'en va pas autrement pour les collègues des autres marques - se décide à l'échelon européen. Nous pouvons choisir entre des modules. Et cela se fait aussi en fonction des besoins du terrain. »

L'aménagement de véhicules utilitaires pour professionnels

Sortimo Globelyst est l'aménagement, de véhicules utilitaires, qui répond aux exigences spécifiques demandées par tous les secteurs. Le système n'étant pas composé de blocs aux dimensions fixes mais d'une structure modulaire, vous pouvez déterminer un aménagement sur mesure. Ainsi vous pouvez être certain que l'aménagement répond à vos besoins!

Venez nous rendre visite au salon Intersolution, stand 8143

Sortimo West
Gentseweg 749, 8793 Sint-Eloois-Vijve
Tél. 056/61 17 65, Fax 056/60 65 11

Sortimo Belux
Schaarbeeklei 207, 1800 Vilvoorde
Tél. 02/355 03 70, Fax 02/355 03 71
E-mail: info@sortimo.be
www.sortimo.be

Sortimo®
Mobilité Intelligente

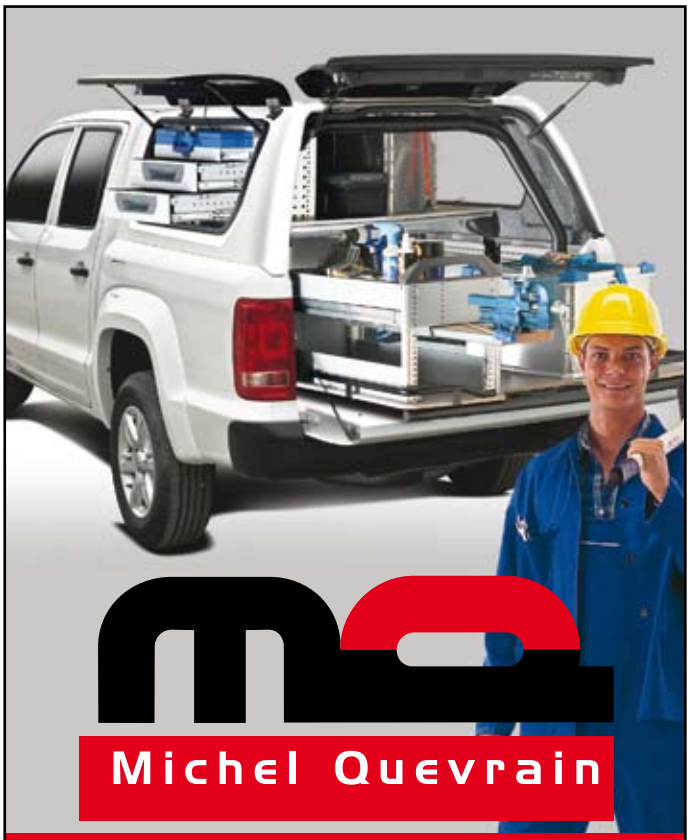
ISTOBAL
Automotive Cleaning Solutions

VOTRE PROPRE SYSTÈME DE LAVAGE VAUT DE L'OR

Tél: 056 / 72 32 51
ou 0475 / 895 392
info@eco-wash.be

www.eco-wash.be

ECO-WASH
Systems
Kwaliteit is onze prioriteit



mq
Michel Quevrain

Accessoires 4x4
0479 / 50 02 96 - info@mqsprl.com
www.mqsprl.com

les entreprises. La donne risque bien entendu d'être différente avec les récentes décisions que l'on vient de nous imposer...»

Marges en baisse

« De bons chiffres de ventes ne sont pas forcément synonymes de solides bénéfices », fait remarquer Philippe Portal. « On ne peut pas fermer les yeux sur une tendance à l'œuvre depuis des années déjà. On constate un recul des marges sur les dix dernières années. Les promotions l'expliquent pour une part importante. Que n'a-t-on déjà essayé pour attirer le client? On lui a proposé des financements, on lui a même fait cadeau de la TVA. Cette concurrence accrue érode fatalement les marges. L'offre de produits est un autre facteur. Notre positionnement avec une marque comme Dacia a été clair d'emblée. Mais on voit qu'aujourd'hui, une multitude de constructeurs proposent des voitures dans cette classe de prix. »

La Belgique, marché-test

«Le marché belge est un laboratoire pour l'automobile», relève Philippe Portal, directeur général de Renault Belux. «Un baromètre des ventes. Deux éléments y contribuent. Pour commencer, il n'y a pas de marque nationale. D'autre part, c'est un marché que je qualifierais certainement de très représentatif si on le considère à l'échelle du Benelux. On ne peut évidemment pas dire que le marché belge est grand, mais il n'est pas petit non plus. La proportion de voitures neuves est aussi très élevée. Conséquence logique, le marché de l'occasion y a moins d'importance.»

Philippe Portal: « Le Salon de Bruxelles se singularise par son statut affirmé de salon de ventes. »

Denis Gorteman: « Le secteur doit être bien conscient qu'avec le Salon, il dispose d'un formidable canal de communication. »

Vendre au Salon ?

Avant, il y avait la loi sur les pratiques du commerce et la protection du consommateur. Un classique pour tout juriste. Depuis 2010, elle a été remplacée par la loi relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur. Il n'y a pas que l'intitulé qui soit différent, le contenu aussi l'est, car il a introduit une multitude de nouveautés. L'idée sous-jacente à ce texte de loi vise à garantir la loyauté entre commerçants, à offrir une protection suffisante aux petites et moyennes entreprises, mais aussi à garantir la protection du consommateur. Nous nous limiterons à un volet important de cette loi, tout à fait de circonstance à l'heure du Salon: la vente en dehors des locaux d'une entreprise.

Qu'est-ce que la vente 'en dehors des locaux d'une entreprise' ?

Ce sont les ventes:

- à la résidence du consommateur ou d'un autre consommateur, ainsi qu'au lieu de travail du consommateur;
- pendant une excursion organisée par ou pour l'entreprise en dehors de sa surface de vente;
- dans les salons, foires et expositions, pour autant qu'il n'y ait pas paiement sur place de la somme totale et que le prix excède 200 EUR.

En revanche, la loi ne s'applique pas aux ventes pour lesquelles le consommateur a expressément demandé au préalable la visite du vendeur à son domicile en vue de négocier l'achat de tel bien ou de tel service.

Quelles sont les obligations applicables dans ces cas ?

Indépendamment des règles régissant la preuve en droit commun, ces ventes au consommateur doivent, à peine de nullité, faire l'objet d'un contrat écrit, rédigé en autant d'exemplaires qu'il y a de parties contractantes ayant un intérêt distinct.

Ce contrat doit mentionner:

- le nom et l'adresse de l'entreprise;
- la date et le lieu de la conclusion du contrat;
- la désignation précise du bien ou du service, ainsi que ses caractéristiques principales;
- le délai de livraison du bien ou de la prestation du service;
- le prix à payer et les modalités de paiement;
- la clause de rétractation suivante, rédigée en caractères gras dans un cadre distinct du texte, au recto de la première page:

«Dans les sept jours ouvrables à dater du lendemain du jour de la signature du présent contrat, le consommateur a le droit de se rétracter sans frais de son achat, à condition d'en prévenir l'entreprise par lettre recommandée à la poste. Toute clause par laquelle le consommateur renoncerait à ce droit est nulle. En ce qui concerne le respect du délai, il suffit que la notification soit expédiée avant l'expiration de celui-ci.»

Cette dernière mention est prescrite à peine de nullité du contrat. Autrement dit, si on l'omet, l'autre partie pourra invoquer la nullité de l'acte et aura gain de cause.

A titre d'exception au droit commun, la vente n'est définitive qu'après un délai de réflexion de sept jours ouvrables à dater du lendemain du jour de la signature du contrat.

Pendant ce délai de réflexion, le consommateur peut donc renoncer à l'achat moyennant l'envoi d'une lettre recommandée. S'il se rétracte de son achat, aucun frais ou indemnité ne peut lui être réclamé de ce chef.

Très concrètement...

Ce régime spécial s'appliquera à toute vente conclue par un professionnel avec un consommateur au Salon de l'automobile ou à un salon régional, qu'elle porte sur un véhicule neuf ou d'occasion ou encore sur un quelconque accessoire d'une valeur supérieure à 200 euros.

Patrick Piret

Marché de la moto

«Une activité saisonnière»

Le Salon est aussi un point d'orgue pour la moto. Du point de vue du distributeur, tout ce qui brille n'est pas d'or. «Il existe un sérieux décalage entre chiffre d'affaires et marges», souligne Guido Brenders, d'Active Pits. «Et chaque marque et chaque distributeur a sa vision de la question.» Malgré toutes les difficultés, il voit pourtant un côté très positif à la période du Salon. «Elle donne un coup de fouet à quelques mois qui sont par tradition très calmes pour nous.»

Michaël Vandamme

«On peut incontestablement tracer des parallèles entre l'auto et la moto, mais il existe aussi quelques différences essentielles», note Guido Brenders, gérant d'Active Pits et président de Federmoto. «Nous travaillons de toute façon avec un produit saisonnier. A partir d'octobre, novembre, notre marché est quasi à l'arrêt. C'est le début d'une phase de 'grand calme'. Nous disons parfois que ce sont des mois d'hibernation. A cet égard, le Salon tombe à point nommé pour donner un véritable coup d'accélérateur à cette période en retrait. Mieux: pour le marché des motos, le Salon arrive au bon moment, car le printemps – caractère saisonnier oblige, comme je l'ai déjà dit – entraîne invariablement un vigoureux rebond de l'activité. Si le Salon avait en plus lieu à cette époque de l'année, ce serait trop, vraiment. Le Salon, tonifiant de notre branche, c'est le côté positif de l'affaire. Mais il y a aussi un important revers à la médaille…»

Chiffre d'affaires vs. marges

«Le Salon peut bien être un point d'orgue question chiffres de ventes, il ne l'est sûrement pas au rayon des marges», poursuit Guido Brenders. «Cela nous amène à l'épicentre du décalage qui existe entre le regard du distributeur et la vision des constructeurs. Ces derniers considèrent évidemment surtout les chiffres de ventes. De leur côté, les distributeurs constatent que les remises généreuses rognent considérablement leurs marges. A tel point qu'ils risquent même de vendre à perte. Qu'est-ce qu'une hausse des ventes de 20%, voire 40%, signifie pour eux si leur marge est pour ainsi dire ramenée à 0? La question est purement rhétorique. Cela alors que les coûts restent les mêmes. Il faut payer le personnel correctement. Que ce soit au Salon, au printemps ou à la saison morte. On perd souvent de vue l'optique du distributeur quand on évoque la manne que rapporte le Salon. Mon avis concerne spécifiquement la moto, mais je présume que les choses ne sont pas fondamentalement différentes dans l'automobile.»

Show-rooms bondés

«Les années passées, les marques ont eu fâcheusement tendance à faire régler une fraction de plus en plus grande de l'addition par les réseaux de distribution», insiste Guido Brenders. «Parfois, elles le font en toute franchise, mais sur d'autres plans, elles agissent plus subtilement. Permettez-moi d'illustrer mon propos par un exemple très concret. Nous sommes présents au Salon en tant que distributeur. Ce n'est pas donné à tout le monde, car il faut répondre à certains critères pour cela. Une fois sélectionné, la seule chose dont vous êtes sûr, c'est que vous en serez pour vos frais. Le 'paquet Salon' implique par exemple que le distributeur assume le risque lié au stock non vendu lors du Salon. En d'autres termes, les motos invendues à l'issue du Salon échouent dans le show-room du distributeur qui doit ensuite se débrouiller pour les écouler.»

Guido Brenders: «Le Salon peut bien être un point d'orgue question chiffres de ventes, il ne l'est sûrement pas au rayon des marges»

Le marché de la moto est saisonnier.

Internet & Cie

L'arsenal marketing s'étoffe

Internet et, avec lui, les médias dits sociaux jouent un rôle de plus en plus prégnant dans la vie quotidienne des gens. Il tombe sous le sens que cela a des répercussions sur la façon dont le secteur automobile donne corps à ses stratégies marketing. Mais dans quelle mesure cet effet se fait-il sentir? Et vivons-nous réellement la révolution dont d'aucuns parlent? Nous avons interrogé quelques acteurs du domaine. Voici leurs réponses.

Michaël Vandamme

« **La** façon dont Internet a modifié du tout au tout le rôle du concessionnaire, est remarquable », note Carl Veys. « Le client peut faire le plein d'informations avant de se rendre en dernière instance chez le concessionnaire pour conclure l'affaire. Naturellement, c'est en partie une question d'âge de même que de familiarité tout court avec Internet. »

Etats-Unis

« Exact, mais il ne faut pas non plus surestimer l'impact d'Internet », nuance Philippe Portal. « Il y a une quinzaine d'années, j'étais en voyage d'études aux Etats-Unis. Le message que j'ai reçu à l'époque, était clair: à terme, la vente en ligne deviendrait la norme et évincerait les méthodes classiques. Que voit-on aujourd'hui? Qu'il n'en est rien. Le rôle de la Toile a crû énormément, mais surtout comme canal d'information. Oui, cela a une incidence sur notre réseau de vente. Le client étant mieux informé quand il se rend chez le concessionnaire, on doit disposer d'un personnel assez compétent pour lui en apprendre davantage. L'ère du « bonimenteur » est révolue. A présent, on a besoin de gens ayant du savoir-faire. Il y a peut-être une exception à ce que je viens de dire: le marché des voitures d'occasion. Internet s'y est mué en un véritable soutien à la vente. On décide d'acheter et c'est seulement alors que l'on se rend sur place pour payer et avoir un premier contact physique avec le véhicule désiré. »

Pilier classique

Il n'y a pas qu'Internet. Pensons à Facebook, LinkedIn ou Twitter. Dans quelle mesure apportent-ils une nouvelle dimension aux méthodes de travail dans l'automobile?

« Internet, à l'instar de Facebook ou Twitter, est un moyen de choix pour dialoguer avec les jeunes », estime Denis Gorteman. « Mais cela ne veut pas dire que l'on a fait table rase des anciens canaux. Qui va réaliser un achat de plusieurs milliers d'euros sans contact effectif avec le produit qu'il va acquérir? Tout comme ils changent la vie des gens, ces canaux changent notre façon de travailler, mais il n'y a pas là de quoi parler de révolution copernicienne. »

« Je suis ravi que l'obsession marketing pour ces 'médias sociaux' soit quelque peu retombée ces derniers temps », souligne Philippe Portal. « Ils sont incontournables, c'est certain, mais en fin de compte, ils ne représentent que quelques % du total. »

« Ce qu'il y a vraiment de bien avec les 'nouveaux médias', c'est qu'ils permettent de nouer un dialogue individualisé avec le client », déclare Koen De Koning. « Prenez notre blog. On y pose des questions auxquelles nous répondons systématiquement. Et elles sont souvent du genre pour lequel on ne rentre pas comme ça chez un concessionnaire. Mais ce qui importe, c'est que le pilier du marketing reste de type classique. Les moyens dont nous parlons ici, viennent en plus et pas en remplacement. »

Risque de désinformation

« L'importance et la vogue d'Internet sont clairement en hausse », estime aussi Guido Brenders. « En tout cas pour les accessoires, des produits distinctifs chez les motards. Nous ratons parfois des ventes à cause de cela. Il arrive qu'un client vienne au magasin en quête d'informations, voire pour essayer tel ou tel casque. Mais, en fin de compte, il fera son achat sur Internet. Il est exact que, grâce à Internet, les clients qui se présentent au magasin, sont mieux informés. Mais, parfois, ils sont aussi mal informés. Ils en savent long sur la moto qu'ils veulent acheter, seulement ce véhicule n'est peut-être pas adapté à leurs besoins. C'est à ce moment-là qu'un vendeur doit prouver sa valeur ajoutée au travers de sa compétence. »

International Car Distribution Program

Le Salon nous rappelle combien l'industrie automobile est un secteur tiré par les produits. La qualité et les possibilités des voitures ont connu une progression impressionnante au cours des décennies passées. Or, sur cette même période, on ne discerne pas d'évolution comparable sur le plan des réseaux de vente et de service qui en assurent la distribution. Cela a amené FEDERAUTO GDA et FEBIAC à unir leurs forces et à adhérer à l'International Car Distribution Program (ICDP), un institut de recherche fondé en 1994 qui s'efforce de cerner les opportunités susceptibles de favoriser des avancées dans la distribution. L'ICDP est d'avis que les changements du comportement des consommateurs – on achète de plus en plus en ligne – conjugués à l'allongement de l'intervalle entre deux entretiens réclament une modification des modèles de distribution. L'après-vente restera rentable, mais la réduction progressive des subventions croisées qui soutiennent un réseau de concessionnaires, est aussi une tendance inéluctable. Néanmoins, la collecte d'informations avant l'achat, suivie d'un achat en ligne effectif, aura un impact plus important. Beaucoup d'acheteurs ne visitent qu'un seul concessionnaire dans le cadre d'un processus d'acquisition: pour acheter un véhicule et en prendre livraison. Tout ce qui précède est effectué en ligne. Cette réalité modifie le rôle du concessionnaire. Il en faudra moins, de nouveaux formats s'imposent, mais aussi un autre effectif du personnel. Or, les constructeurs ne semblent pas s'y apprêter. Au contraire, alors qu'ils préparent l'avenir, ils gardent l'œil rivé sur le rétroviseur. Ceux qui prennent les devants et anticipent l'impact du comportement en ligne des consommateurs, sortiront vainqueurs de cette mutation. Les autres sont condamnés à en être les grands perdants.

Guy Crab

LIQUI MOLY

Performance made in Germany.

Interéssé par LIQUI MOLY?
Geïnteresseerd in LIQUI MOLY?
Jacques Coppieters, 0476 051822, jc@liquimoly.be

MADE IN GERMANY
LIQUI MOLY

LESERWAHL
BEST BRAND 2011
KATEGORIE
Schmierstoffe
auto motor und sport

EVA est dans les starting-blocks

Comment préparer une région à passer massivement au véhicule électrique? La réponse tient en un sigle: EVA (Electric Vehicle in Action). La ministre flamande de l'Innovation, Ingrid Lieten (Sp.a), est venue présenter ce projet avec des partenaires-clés au Centre flamand des compétences d'EDUCAM à Lokeren. Les préparatifs ont été bon train. A présent, le consortium doit rallier la Flandre à l'idée d'adopter la voiture électrique. Les partenaires-clés du projet sont FEDERAUTO (avec le FEDERAUTO electric mobility Group), Eandis, Telenet, Blue Corner, 4IS et la VUB.

«A partir de cette année, le Gouvernement flamand investira 60 millions d'euros en plus pour la recherche et l'innovation», a déclaré Ingrid Lieten lors du lancement du banc d'essais. «La mobilité durable est l'un des objectifs. De la sorte, nous donnerons à notre industrie automobile la possibilité d'innover. Plus de voitures électriques signifie moins d'émissions de CO_2, moins de particules de suie et aussi moins de bruit.»

Les inconvénients de la voiture électrique sont connus: un temps de charge d'une heure en mode rapide et de cinq à six heures en mode normal. Et après environ 140 kilomètres, il faut recharger la batterie. Une heure pour charger une batterie, c'est beaucoup par rapport à un plein classique. Donc, il importe d'employer cette heure utilement. Telenet, l'un des partenaires, se chargera d'équiper du wifi les bornes de charge. «On pourra recevoir des courriels sur son laptop, mais aussi regarder la TV en large bande», a annoncé Chris Lefrère, de Telenet.

L'entretien des voitures électriques n'est pas aussi fréquent, mais sa réalisation exige un savoir spécifique. Educam, le centre de compétences et de formation du secteur automobile, a ouvert cette année un Training Center à Lokeren, dans la Brandstraat. On y prépare le secteur à l'hybridation et à l'électrification des véhicules. EDUCAM est donc associé étroitement à l'EVA, aux côtés de partenaires comme FEDERAUTO et de bien d'autres entreprises et organisations.

Maintenant que l'on a présenté l'EVA, le travail peut vraiment commencer. Plus de 300 personnes venues de toute la Flandre testeront 161 véhicules électriques: des voitures, des fourgonnettes, mais aussi des scooters et des vélos. Ils seront tous équipés d'un enregistreur de données. Celles-ci seront collectées par la VUB, notamment pour calculer l'influence de la pluie et du froid sur la consommation. Simultanément, on entamera la pose de 220 îlots de charge dans 70 villes et communes flamandes. Un chantier à terminer pour fin 2013. Le «plein» d'électricité d'une voiture coûte moins de 3 euros et lui assure une autonomie d'environ 140 km. Celui d'un vélo coûte 50 centimes et permet de couvrir 50 km.

Philippe Decrock

Nouvelle TMC en Flandre

A compter du 1er janvier 2012, les personnes qui immatriculeront une voiture, une voiture mixte ou un minibus neuf ou d'occasion en Région flamande, devront acquitter une nouvelle taxe de mise en circulation (TMC). Elle ne sera plus calculée sur la base de la puissance du moteur (exprimée en chevaux fiscaux ou kW), mais selon les caractéristiques environnementales du véhicule (Euronorme et émissions de CO_2). La nouvelle TMC s'élèvera à 40 euros minimum et 10.000 euros maximum. Elle sera également soumise à une indexation annuelle.

Par ce nouveau régime, l'autorité flamande entend inciter le citoyen flamand à modifier son comportement d'achat et le convaincre d'opter pour une voiture neuve ou d'occasion propre. Elle veut en outre promouvoir les nouvelles technologies et les technologies vertes. Ainsi, elle stimulera l'achat de voitures roulant au gaz naturel (GNC) et au LPG. L'achat d'un véhicule électrique, à hydrogène ou hybride plug-in sera exempté du paiement de la TMC. Enfin, le nouveau régime de TMC stimulera l'acquisition de voitures diesels d'occasion à filtre à particules (en première ou seconde monte).

La nouvelle TMC aura indubitablement des retombées sur le marché des véhicules d'occasion. C'est pourquoi FEDERAUTO se réjouit que l'autorité flamande ait entendu ses arguments. La nouvelle TMC des occasions sera mise en place sur une période de trois ans. Les vendeurs de véhicules d'occasion auront ainsi le temps d'encore vendre des voitures moins écologiques. En outre, une correction en fonction de l'âge du véhicule sera également appliquée aux occasions.

Selon le nouveau régime, la TMC sera différente pour chaque voiture. Les membres de FEDERAUTO trouveront la nouvelle TMC applicable à chaque voiture (neuve ou d'occasion) sur Auto-i (http://www.auto-i.be/), l'outil de taxation en ligne des occasions de FEDERAUTO. Pour obtenir plus de précisions sur la nouvelle TMC, nous vous renvoyons aux informations mensuelles de FEDERAUTO.

Martine Vanheers

DUPONT REFINISH ACTUALISE SA GAMME D'APPRÊTS

Pour répondre à la grande popularité des véhicules noirs et blancs, DuPont Refinish a actualisé sa gamme d'apprêts à haute productivité conforme à la norme COV. Les apprêts à haute productivité 1051R et 1057R, l'un blanc et l'autre noir, peuvent être mélangés dans différentes proportions afin d'obtenir cinq tons de gris complémentaires. Ces sept tons s'inscrivent dans le système breveté ValueShade® de DuPont, lequel associe chaque couleur de finition à un des tons afin de maximiser le pouvoir garnissant et de réduire la consommation de peinture.

Dirk Weymiens, responsable de l'assistance technique et produit chez DuPont Refinish pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique, explique que, désormais grâce à ces apprêts, les carrosseries qui travaillent avec les produits DuPont disposent du système ValueShade® complet, les sept tons de gris. A l'instar de tous les produits DuPont Refinish, ils vont certainement contribuer à l'amélioration de la productivité des carrosseries. Les apprêts à haute productivité 1051R et 1057R sont tous deux des apprêts HS à 2 composants avec deux méthodes d'applications: maxi garnissant et surfaceur à poncer. Leur application est rapide, ils se caractérisent par un étalement fin et sont faciles à poncer, même après une heure de séchage à l'air. Les apprêts 1051R et 1057R peuvent être recouverts par toutes les finitions DuPont Refinish.
En remplaçant les apprêts 1052R et 1056R par les apprêts à haute productivité 1051R et 1057R, DuPont Refinish répond donc à une demande claire du marché.

www.dupontrefinish.be

SECOND CATALOGUE SKF 2011

Avec une parution semestrielle, le catalogue DVD de SKF propose aux clients du marché secondaire d'accéder facilement aux informations fondamentales concernant les offres de produits développés pour les voitures et véhicules commerciaux. Depuis avril 2011, SKF a ajouté 249 nouveaux kits à sa gamme, pour parvenir à un total de plus de 8.000 kits et à 255.496 liens pour les voitures particulières, couvrant les marques européennes et asiatiques. Cette seconde édition incorpore 16 kits de courroie multi-V avec pompe à eau et 291 liens vers les voitures particulières; 180 kits de courroie de distribution avec pompe à eau et plus de 5.300 liens vers les voitures particulières, une augmentation impressionnante des liens vers les voitures particulières pour les kits de courroie multi-V, y compris une gamme de poulies à roue libre d'alternateur (VKMAF) - 163 à 738 ainsi qu'une augmentation de près de 30% des liens vers les modèles de voitures pour les 83 kits de poulie roue libre d'alternateur - portant le nombre total de liens à 4.795. Sont également incluses dans le DVD, les informations techniques fondamentales se trouvent sous forme de fiches techniques spécifiques aux véhicules pour plus de 900 kits SKF; des schémas de moteurs s'appliquant à plus de 650 kits de courroie de distribution; plus de 3.700 illustrations de produits pour aider à vérifier les composants corrects, couvrant 100% des kits de poulie à roue libre d'alternateur et les 13 kits de disques de frein; une sélection de vidéos de montage et bien entendu tous les catalogues SKF téléchargeables en format PDF.

www.vsm.skf.com

CAPTEUR DE BATTERIE HELLA

Hella et le fabricant de caravanes Hobby ont lancé sur le marché un système sophistiqué permettant de surveiller l'état de la batterie dans les caravanes et les mobil-homes. Le capteur de batterie intelligent (IBS) de Hella est le centre d'un système de chargement de batteries conçu par Hobby pour des batteries de cabine. Il soutient activement la gestion de l'énergie, enregistre l'état actuel de la capacité encore disponible dans la batterie, le temps de fonctionnement restant et mesure son vieillissement. Ainsi des surprises désagréables sont évitées. Le système IBS de Hella permet de mesurer la capacité réelle de la batterie. Dans le mobil-home, l'écran en couleurs du système de contrôle IBS, qui est également approprié pour la seconde monte, vous informe de l'état exact de la batterie: en couleur verte rouge pour la capacité qui n'est plus disponible en raison de l'usure de la batterie. Dans les caravanes, ces informations sont affichées sur un panneau de commande polyvalent de Hobby. Ainsi il est possible de voir si un chargement normal de la batterie suffit ou si la batterie doit être remplacée avant que vous partiez en vacances. Le système de contrôle IBS n'indique pas seulement quand il faut remplacer la batterie, mais soutient également la gestion d'énergie de manière telle que la mise en marche des différents appareils peut être adaptée à l'état de charge de la batterie. Un grand écran en couleurs (55 mm x 60 mm) montre non seulement l'usure de la batterie et sa capacité exacte, mais également combien d'heures, de minutes et de secondes elle pourra encore délivrer son énergie avec la consommation en cours. Quand la capacité restante devient critique, l'effet que produit la désactivation de quelques appareils peut être directement perçu à l'écran. Le système de contrôle IBS fonctionne à l'aide d'un logiciel performant qu'on utilise déjà depuis des années dans différents véhicules de la catégorie supérieure. Le système de contrôle IBS est par conséquent adapté à tous les types de batteries courantes.

www.hella.be

Glasurit BASF Coatings déménage

BASF Coatings Services (RM & Glasurit) a investi dans un quartier général belge flambant neuf. Les centres de formation à Belsele, Manage et Kampenhout ont déménagé en un point central situé à Bornem. Les normes de sécurité de ces centres ne répondaient plus aux exigences strictes que BASF pose actuellement. Le Refinish Competence Center de Bornem sera le centre de formation le plus sûr d'Europe. BASF Coatings Services influence également le marché d'emploi du carrossier en offrant des formations à ce métier qui semble malheureusement attirer de moins en moins de candidats. De plus, ce déménagement permet à BASF Coatings Services de s'adapter mieux et plus rapidement à un marché en perpétuelle évolution.
Ceci a été possible grâce à la centralisation de tous les services et produits : le Refinish Competence Center (RCC), le dépôt, le laboratoire de couleur et le département administratif. Le centre de Bornem deviendra ainsi le modèle pour BASF afin d'adapter tous les autres centres en Europe.

Nouveau packaging Bosch

Bosch lance un nouveau concept de packaging pour sa gamme de produits de filtration disponible pour la rechange. Moderne et ingénieux, le nouveau packaging apporte une meilleure visibilité aux produits. Chaque emballage comporte sur sa face avant une image du filtre accompagnée d'une étiquette réunissant toutes les informations clé, telles que les références longues, simplifiées ou encore croisées. Ainsi, qu'ils soient à air, carburant, à huile ou encore d'habitable, les filtres sont facilement identifiés. A noter que ce relooking n'engendre aucune modification au niveau des références ou des tarifs. Enfin, le descriptif du type de filtre apparaît en 8 langues et son mode d'emploi, simple et clair, est illustré directement sur l'emballage. Avec ces nouveaux packagings, Bosch se veut plus proche de ses clients et a pour ambition d'améliorer et simplifier au quotidien le travail des revendeurs.

30 ans déjà !

Système «Stop-Start», taux de compression plus élevé, démultiplication plus longue, peaufinage aérodynamique : ce qui se lit presque comme la description d'un modèle actuel a été introduit dans la grande série par Volkswagen il y a 30 ans déjà. Présentée pour la première fois en 1981, la «Formel E» est à l'origine du rôle pionnier joué par Volkswagen dans le développement des technologies d'économie de carburant, dont la BlueMotion Technology constitue en ce moment l'apogée.

Pneus labellisés

Le Règlement 1222/2009 approuvé au sein de la Commission européenne stipule qu'en 2012 tous les pneumatiques devront afficher un label standard. En effet, ils afficheront une étiquette qui mentionnera leur degré d'adhérence sur sol mouillé, de même que leur consommation et leur niveau sonore extérieur. Grâce à ce nouvel étiquetage, L'UE souhaite simplifier la comparaison entre les différentes marques et modèles. Objectif final : améliorer la sécurité des usagers et permettre un transport routier non seulement moins coûteux, mais aussi plus respectueux de l'environnement.

Imagine Car en Belgique

Acteur français de la distribution du pneu, Imagine Car a récemment installé un bureau à proximité de Bruxelles, se donnant trois ans pour développer ses activités sur notre territoire.
Un accord de distribution a déjà été signé avec le groupe Doyen et d'autres sont en vue au Pays-Bas ainsi qu'au Luxembourg. Imagine Car veut travailler ce marché «à l'ancienne», en apportant du service et le bon catalogue, de manière à se distinguer des grandes plateformes existantes.

Varta primé

Apparemment séduit par la batterie VARTA® Start-Stop Plus que produit Johnson Controls, VW lui a décerné le VW Group Award, un honneur d'autant plus grand que c'est la première fois qu'un fabricant de batteries reçoit ce prix.

PHILIPS AMÉLIORE LA VISIBILITÉ

Le nouveau plan d'éclairage de la ministre flamande de la Mobilité et des Travaux publics, Hilde Crevits, est entré en vigueur le 15 juillet. Selon ce plan, les autoroutes flamandes sont moins éclairées la nuit, ce qui accroît l'importance d'un bon éclairage automobile. En Wallonie, les mesures de 2007 sont toujours en vigueur: l'éclairage est réduit entre minuit et 6 heures du matin. À l'heure actuelle, de nombreux accidents se produisent la nuit ou dans des conditions de faible luminosité. C'est la raison pour laquelle Philips présente son plus puissant phare halogène, le X-tremeVision dont la grande puissance permet aux automobilistes de distinguer mieux et plus tôt tout obstacle dangereux. X-tremeVision garantit une visibilité maximale et évite ainsi le stress, la sensation de malaise et la fatigue qu'éprouvent souvent les personnes qui conduisent de nuit avec un éclairage insuffisant. La lumière du Philips X-tremeVision est projetée là où le conducteur en a le plus besoin, sans éblouir ceux qui viennent en sens inverse. X-tremeVision a été conçu pour les personnes qui doivent remplacer des phares défectueux ou les mettre à niveau. Le design exclusif de son filament, le remplissage optimal au xénon et la géométrie extrêmement précise du brûleur permettent à X-tremeVision de garantir une visibilité maximale sur la route. En même temps, son verre au quartz particulièrement solide résiste sans peine à la pression du gaz, ce qui permet au X-tremeVision de présenter une durée de vie parmi les plus longues des phares à haute puissance. Signalons aussi que pour accroître la sécurité le jour, Philips a mis sur le marché ses feux diurnes (DRL) équipés de LED conciliant puissance et la longévité. Avec X-tremeVision et DRL, l'automobiliste dispose d'une combinaison d'éclairages idéale de jour comme de nuit.

www.automotive.philips.com

PONTS STENHOJ & AUTOP

De plus en plus de constructeurs automobiles déconseillent, voir interdisent de lever leurs véhicules par les soubassements. Sont concernées, entre autres modèles, les versions sport, hybrides et électriques. Les adaptateurs fourches de prise sous roues présentent en plus un nombre d'avantages pratiques sur les SUV, véhicules tout terrains et en carrosserie. La capacité de levage maximale selon le modèle du pont s'élève à 3,5 tonnes. Dans un même registre, Metalced propose également le système Stenhoj Greencare, un pont 2-colonnes électromécanique sans traverse destiné au levage rapide et stable des machines de jardinage, ainsi que des petites machines agricoles jusqu'à 2 tonnes. Les deux bras amovibles avant sont équipés des fourches de prise et entre les autres bras il se trouve une traverse pour supporter les roues arrières. Les fourches de prise et traverses sont interchangeables avec des adaptateurs de prise pour voitures et camionnettes. La capacité de levage peut aller jusqu'à 3,5 tonnes avec des adaptateurs spécifiques livrables en option.

www.metalced.be

RADIATEURS VALEO CLASSIC

Suite au succès du lancement de la gamme Classic comprenant démarreurs et alternateurs, Valeo propose à présent des radiateurs sous le même label. Les pièces détachées Classic visent à proposer une alternative économique, mais de qualité supérieure. Les prix intéressants des produits Classic, en moyenne 30% inférieurs à ceux des produits Premium, répondent parfaitement aux attentes des propriétaires d'une voiture plus toute jeune et disposant d'un budget un peu serré. Grâce à l'introduction de Valeo Classic, Valeo peut offrir la solution appropriée à chaque budget. En matière de design, matériel et construction, les radiateurs Classic sont pratiquement identiques aux radiateurs Premium de Valeo. Toutefois, leur prix est plus intéressant, car ils sont produits hors d'Europe et sont soumis à un programme de tests moins intensif. Ainsi, les radiateurs Classic ne sont pas testés pour 100.000, mais pour 25.000 changements de pression, et, pour les tests de corrosion, ils ne sont pas placés 1.000 heures, mais 300 heures, dans un brouillard de sel. Bien que les tests soient moins intensifs, ils sont encore assez rigoureux pour pouvoir garantir une durée de vie minimale de 60.000 kilomètres. Les radiateurs Classic offrent aux garages une nouvelle alternative leur permettant de satisfaire les clients de voitures plus âgées. La gamme de produits CLASSIC se compose actuellement de 214 références de produits, couvrant ainsi 75% et le top 20 du parc automobile âgé de 10 ans et plus. Bien entendu, Valeo vise à accroître rapidement ce pourcentage sachant que 6 millions de véhicules de plus de 10 ans sont aujourd'hui en circulation dans le Benelux. Un potentiel énorme et un marché gigantesque pour les garages... Les radiateurs Classic sont livrés dans un conditionnement aisément reconnaissable composé d'une solide boîte marron et d'une étiquette Classic qui les distinguent clairement des produits Premium livrés dans un emballage vert. Grâce à l'image spécifique de la gamme Classic, Valeo permet aux garages de vendre un radiateur de bonne qualité et de prix abordable.

www.valeoservice.com

“Pour un résultat parfait,
il vous faut un partenaire parfait.
R-M Peintures Automobiles.
C’est aussi simple que ça.”

Seul un bon partenaire vous permettra d’obtenir les objectifs attendus. Avec R-M, faites le choix du partenaire idéal. Nous proposons une gamme complète de produits ultra modernes et développons des services sur-mesure visant l’amélioration des performances de votre entreprise. R-M s’efforce d’être leader des développements du marché afin de rester le partenaire de votre réussite. Atteindre la perfection est parfois si simple. **www.rmpaint.com**

Perfection made simple*

R-M®

* La perfection en toute simplicité

Nouveau site Bullman

Le groupe Bullman a récemment mis en ligne son nouveau site web. Dynamique et agréable à parcourir, il tire intelligemment parti de la double enseigne sur lequel repose son réseau de concessions automobiles.
www.groupebullman.be

Fiat dit OK à PPG

Depuis des années déjà, PPG Industries entretient une étroite collaboration avec le Groupe Fiat. Ainsi, lors de l'introduction de la nouvelle Fiat 500, PPG Industries à développé à l'usine les 12 premières teintes. Avec ses marques de peinture Nexa Autocolor, PPG et MaxMeyer, PPG Industries donne le ton dans le marché de la réparation d'automobiles en Belgique. Récemment, Fiat Belgique a approuvé ces marques de peinture pour son réseau après-vente en Belgique.

Eurotyre en treillis

Eurotyre est très actif sur le marché belge du pneu, non seulement dans le cadre du partenariat avec CEVA (Eurotyre CEVA) , mais également en son nom propre. Ces derniers mois, différents contrats exclusifs ont été conclus avec des flottes régionales et nationales, mais le contrat le plus significatif est, sans aucun doute, le partenariat avec l'armée belge. Il y a quelques mois, l'armée belge a rédigé un appel d'offre et un cahier des charges, afin de trouver un partenaire pour la livraison de pneus. Il concernait aussi bien les pneus des véhicules de tourisme et de camionnettes que les pneus spécifiques, destinés aux camions et aux véhicules industriels. Eurotyre Benelux s'est différencié de la concurrence et devient donc partenaire de l'armée belge pour les quatre années à venir.

Le pneu qui informe

Bridgestone a développé une technologie dénommée Contact Area Information Sensing (CAIS) grâce à laquelle un pneu peut analyser l'état de la route et renseigner le conducteur des risques éventuels. Cette technologie repose sur un capteur d'accélération intégré à la bande de roulement qui détecte les vibrations du pneu, les numérise et les envoie à une unité de contrôle centrale.

CARROSSERIE MOBILE CARMÉLÉON

DentMaster, spécialiste de la réparation rapide, a développé sous le label Carméléon un concept de carrosserie express à domicile. L'idée en est simple, il s'agit de se rendre directement chez les clients pour réaliser toutes les opérations de carrosserie rapide. Plus de deux années ont été nécessaires pour mener ce projet à bien. L'objectif étant de rendre mobile l'environnement de travail d'une carrosserie traditionnelle, le service R&D de Dent Wizard a réellement conçu un «véhicule-atelier» combinant toutes les caractéristiques requises. En effet, celui-ci regroupe:

- un laboratoire de peinture, équipé d'un espace de travail pour la préparation, d'un nettoyeur de pistolets à peintures aqueuses et solvants avec récupérateur de déchets liquides et d'un spectrophotomètre avec un logiciel et une base de données de colorimétrie mise a jour en permanence;
- une aire de préparation transportable spécialement conçue, permettant une intervention dans les mêmes conditions «hors poussière» qu'en atelier tout en offrant protection et confort aux techniciens;
- un système d'aspiration unique baptisé «AirCarm», intégrant un collecteur d'air à filtres particulaires et moléculaires conforme aux normes d'aspiration dune cabine ouverte.

En parallèle ont été ajoutés un nettoyeur de pistolets à peintures aqueuses et solvantes avec récupérateur de déchets liquide, le vernis «DryCarm» à séchage rapide et tous les outils permettant aux techniciens de travailler dans des conditions similaires à une carrosserie traditionnelle. Tous ces matériels ont été conçus dans le respect des normes en vigueur et avec le souci permanent d'accroître la protection et le confort de travail des techniciens. Enfin, ce «camion multi-services» regroupe tous les accessoires de réparation SMART Repair existant sur le marché: réparation de tissus et moquettes, de jantes, de pare-brises (système «SuperGlass») , de cuirs et de tableaux de bord. Ce véhicule est déjà en test sur quelques régions françaises et sera déployé plus largement par le biais de franchises proposées sous la marque Carméléon.

www.dentwizard.fr

OPACIMÈTRE MAHA

Conçu pour satisfaire aux besoins qu'engendre l'entretien de la majorité des véhicules à deux et quatre roues, le Maha MDO4 est un opacimètre de deuxième génération. Il mesure en temps réel la concentration de particules dans les gaz d'échappement des véhicules. Le MDO4 offre la possibilité de mesurer l'opacité des gaz non seulement à la valeur K, mais aussi selon l'unité HSU. La sortie RS232 qui l'équipe permet de mesurer simultanément la concentration de particules et l'opacité des gaz émis par le véhicule contrôlé. Ces deux valeurs étant bien entendu affichées sur l'écran de contrôle. En utilisant la technique de diffusion de lumière laser, le MDO4 mesure toutes les concentrations de particules, du véhicule Euro 5 le plus propre, jusqu'aux gaz d'échappement émis par les moteurs diesel les plus anciens et donc les plus polluants. Cet opacimètre est réellement unique grâce à sa capacité à mesurer des gaz chauds et humides directement à la sortie de l'échappement, permettant ainsi de mesurer en continu la concentration des particules les plus fines. Présenté en première au salon Equip Auto, l'opacimètre Maha MDO4 devrait être commercialisé dans le courant du premier trimestre 2012.

www.tae.be

TPMS BORGWARNER BERU

Le contrôle de pression des pneus en temps réel est un évident facteur de sécurité, mais également une manière d'éviter certaines usures prématurées ou irrégulières des pneumatiques. Pour offrir cet avantage au plus grand nombre, BorgWarner Beru a développé le TPMS-Tire mounted wheel sensor, un capteur de roue monté sur pneu qui concentre nombre de qualités. En effet, le capteur qui en est à la base est non seulement très léger, puisque son poids n'excède pas 7 g. Il est en outre aussi bien adapté aux montages uniques qu'aux applications multiples (stockage des données de pneus). Par ailleurs il autorise le transfert de données à partir de 15 km/h, et cela, après 500 m de distance parcourue et par la suite tous les 150 m. Le TPMS-Tire mounted wheel sensor est équipé d'un générateur piézoélectrique pour remplacer la batterie, une formule qui offre l'avantage de ne pas être lié à la durée de vie d'une alimentation externe. Détail également intéressant, la forme ronde de son capteur ne nécessite pas d'orientation particulière (360 °). Enfin, son installation se fait grâce à de la colle (Cyanacrylat) ou tout simplement par un procédé standard de vulcanisation à froid (notamment process REMA TipTop). En première monte, le capteur du TPMS-Tire mounted wheel sensor de BorgWarner Beru est posé par le manufacturier, mais au remplacement le réparateur peut fort bien l'installer lui-même.

www.beru.borgwarner.com

YOU'VE GOT IT OR NOT

ABARTH PUNTO EVO
1.4 TURBO MULTIAIR 163 CV
PEAK TORQUE: 250 NM AT 2500 RPM
0–100 KM/H IN 7,9 SEC.
CO_2 emissions: 142 g/km.
Consumption: 6 l/100km (mixed cycle)

ABARTH 500
1.4 TURBO T–JET 135 CV
PEAK TORQUE: 206 NM AT 3000 RPM
0–100 KM/H IN 7,9 SEC.
CO_2 emissions: 155 g/km.
Consumption: 6.5 l/100km (mixed cycle)

ABARTH 500C
1.4 TURBO T–JET 140 CV
PEAK TORQUE: 206 NM AT 3000 RPM
0–100 KM/H IN 8,1 SEC.
CO_2 emissions: 155g/km.
Consumption: 6,5 l/100km (mixed cycle)

OFFICIAL DEALERS :

ANTWERP (2600) - BUGA ANTWERPEN NV - Frans Van Hombeeckplein 12 - Tel.: +32 (0)3 286 80 34
BRUSSELS (1932) - A.C. BEERENS - Leuvensesteenweg 400 - Tel.: +32 (0)2 711 20 60
CHARLEROI (6060) - RENGA & CHIF SA - Avenue Caporal Alain Debatty 60 - Tel.: +32 (0)71 28 18 94
LUXEMBOURG (L 8070 Bertrange) - AUTOPOLIS SA - Zone d'activités Bourmicht - Tel.: +352 43 96 96 2710

GIVE WAY TO SAFETY.

6,0-6,5 L / 100 KM 142-155 GCO_2/KM

ABARTHBELUX.BE

'La solution-clé' pour vos clients

RENTING OPÉRATIONNEL ET FINANCIER PREMIUMLEASE

EXCLUSIVEMENT A TRAVERS LES CONCESSIONNAIRES DE MARQUE

- Offres en ligne, 24 h/24, 7 j/7
- Documents disponibles en ligne
- Tarifs particulièrement serrés pour vos clients et paiement rapide de vos prestations
- Tous les travaux de carrosserie, remplacements de pneus et réparations de bris de glace sont effectués dans votre atelier par vos services
- Assistance, formation, incentives et commissions pour votre équipe de vente

Vous souhaitez plus d'infos, des conseils ou un bref entretien ?
Contactez Paul Costermans : + 32 (0)473 569.894 ou paulcostermans@premiumlease.be

PremiumLease

PremiumLease, Ambachtenlaan 2, 3001 Heverlee, Tél.: +32 (0)2 716 58 92, Fax: +32 (0)2 711 04 41 customersupport@premiumlease.be

1,2,3 AutoService en Belgique

1,2,3/// AutoService, enseigne déjà fort présente en France, arrive aujourd'hui en Belgique et entend bien s'y imposer avec un concept fort : les Garagistes de Confiance. 1,2,3/// AutoService mise en effet sur le professionnalisme de ses affiliés. Tant au niveau technique, avec la mise en place d'un programme de formation et des équipements de pointe, qu'au niveau du service, avec un effort marqué sur la proximité et la satisfaction du client final. Le concept 1,2,3/// AutoService est réservé exclusivement aux clients garagistes du réseau API, distributeurs de pièces et d'outillage. Doyen Auto Belgium apporte également aux garagistes 1,2,3/// un support pour la gestion de leur garage, le conseil sur les investissements à réaliser, ainsi que des actions marketing basées sur des campagnes locales, personnalisées pour le garage. En outre, un réseau de Digital Signage est en cours d'installation chez tous les garagistes ; il s'agit d'écrans de télévision dont le contenu, divertissant, promotionnel ou informatif est piloté à distance. Un nouveau site web est bien entendu également prévu.

10 bougies pour Profile

En 2001, les entrepreneurs de Profile Tyrecenter ont manifesté l'envie de se charger eux-mêmes des dépannages à effectuer en Europe. Et c'est de là qu'est née Profile EuroService. Cette centrale de dépannage connaît un indéniable succès depuis ses premiers jours. En 10 ans, elle s'est tissé un réseau européen regroupant pas moins de 7.400 spécialistes des pneus poids lourds qui, chaque année, assurent le dépannage de 16.000 camions en Europe.

MODULE ACTIA ACTITRONIX

Au fil des années et certainement grâce au Multi-Diag, Actia Muller s'est forgé une belle réputation dans le diagnostic automobile dont il est d'ailleurs un des précurseurs. Il le prouve encore en dévoilant son module de mécatronique, ACTItronix, un plug-in universel permettant d'intégrer dans une procédure de géométrie le dialogue nécessaire avec l'électronique du véhicule. Ce produit se présente donc sous la forme d'un logiciel et d'une interface de communication multimarque qui permet la communication avec les calculateurs du véhicule via la prise de diagnostic OBD. Une opération de géométrie sur les véhicules implique, par exemple, de connaître la pression des pneus ou de déterminer l'angle zéro volant.

Aujourd'hui, sur les véhicules récents, ce type d'informations ne peut être obtenu de façon précise et fiable qu'en interrogeant différents calculateurs électroniques. ACTItroniX permet donc de «remonter» ces informations et de les afficher sur l'interface de l'équipement de géométrie utilisé.

www.proveq.com

NOUVEAUX TONERS SIKKENS AUTOWAVE

Sikkens Autowave, la couche de base hydrodiluable produite par AkzoNobel Automotive and Aerospace Coatings (A&AC), vient encore de s'améliorer. A&AC introduit quatre nouveaux toners Autowave pour doper la performance et la précision de la couleur. La mise à jour pour le système de Sikkens Vehicles Refinishes fait partie intégrante de son programme d'amélioration permanente qui vise à fournir la qualité la plus élevée aux professionnels sur le terrain.
La première étape de cette amélioration technologique comprend l'introduction de deux nouveaux toners rouges - MM350 et MM355, et l'introduction de deux toners Autowave EasyDose - 1001 et 1002. Les toners rouges fournissent un complément à la gamme de couleur existante pour permettre d'obtenir plus facilement la précision de la teinte. Les nouveaux toners à faible vigueur EasyDose permettent aux clients de mélanger des quantités plus petites tout en obtenant une précision de la couleur exceptionnelle. Cela se traduit par une diminution des déchets et des frais moins élevés pour les ateliers de carrosserie. Et cela cadre parfaitement avec « l'engagement de Sikkens à fournir une facilité d'emploi, une précision de la couleur du premier coup et une durabilité inégalées.
Cette philosophie a notamment séduit le Team McLaren. En effet, l'entreprise s'est engagée dans un partenariat unique avec l'équipe de course automobile de Formule 1 pour fournir des revêtements ultralégers, à séchage rapide, très performants et aérodynamiques à la voiture McLaren MP4-26 F1.

www.sikkens.be

DURITE POUR CARBURANTS GATES

Gates propose aujourd'hui la Barricade ®, une durite d'injection pour carburant qui économise non seulement ce dernier, mais participe aussi à la protection de l'environnement. Cette nouvelle durite apporte une solution à toute une série de problèmes de remplacement causés par la grande diversité des combustibles employés. Ce flexible de faible perméabilité fait appel à la technologie d'étanchéité Greenshield™ dont les cinq couches constitutives empêchent toute évaporation du carburant dans l'atmosphère. La durite Barricade ® est composée d'un matériau thermoplastique qui la rend compatible avec la majorité des carburants existants. Près de 100 fois moins perméable qu'une durite standard, la Barricade ® est, selon Gates, cinq fois plus performante que sa plus proche concurrente. Cette faible perméabilité n'est toutefois pas la seule qualité de la durite d'injection Barricade ®. En effet, il y a aujourd'hui beaucoup de carburants nouveaux sur le marché comme le biodiesel ou encore les essences mélangées avec de l'éthanol, du méthanol ou diverses formes d'éther. Tous sont moins polluants, mais ils contiennent des substances corrosives aux effets préjudiciables pour le caoutchouc des durites ordinaires. Rappelons également que de nombreux fabricants de voitures et camions utilisent des durites d'injection à haute résistance et faible perméabilité comme la Barricade ®, et ce, depuis plus de 20 ans. La législation en vigueur dans plusieurs pays exige que le remplacement de toute pièce se fasse par un composant de semblable qualité. Inutile dès lors de courir le risque de recevoir les plaintes d'un client constatant que l'on a remplacé la durite d'injection de son véhicule par un modèle ordinaire, certes moins cher, mais trop perméable et moins résistant.

www.gates.com/europe

Green Mobility News

DEUX RÉSEAUX ZE

Pour commercialiser les véhicules de la gamme ZE, le réseau Renault a investi en moyenne 65.000 EUR par point de vente. Ceux-ci se répartissent en 202 Centres ZE et 169 Experts ZE. Tous vendront des véhicules électriques, mais seuls les Experts ZE auront le personnel habilité et le matériel requis pour mettre le véhicule en consignation, c'est-à-dire couper le circuit d'alimentation 400 V de la batterie et extraire cette dernière. Le réseau compte 500 personnes (2 électromécaniciens et un carrossier technique par Expert ZE) ayant suivi les cinq jours de formation exigés afin d'obtenir l'habilitation nécessaire pour intervenir sur la batterie. En novembre, 95% du réseau était équipé pour vendre des véhicules électriques, seuls une trentaine de petits points de vente ne l'étant pas encore.
L'investissement comprend la signalétique intérieure et extérieure, les bornes de recharges (22 kW et borne domestique Wallbox), l'outillage pour le point Expert ZE, ainsi que l'habilitation et la formation du personnel. Selon les hypothèses de vente dressées par Renault, le retour sur investissement devrait être inférieur à deux ans.

PROJET BMW-SIEMENS

BMW et Siemens ont présenté un chargeur rapide universel, capable de recharger en courant continu (DC) et alternatif (AC). A cet effet, une BMW ActivE, ainsi qu'un nouveau coffret de recharge en courant continu conçue par Siemens ont été testés dans le cadre d'un essai pilote. Pour les deux partenaires, il s'agit à terme d'imposer une nouvelle référence en matière de chargement rapide en courant continu pour les véhicules électriques et de ramener la durée moyenne de chargement à environ 30 minutes. Le véhicule ne dispose dès lors plus que d'un seul clapet pour le rechargement en courant continu, comme en courant alternatif. Le client n'a donc besoin que d'un seul câble, quel que soit le mode de rechargement. La localisation du redresseur dans le coffret de recharge, hors du véhicule, permet un gain de place et de poids non négligeable. Les voitures électriques disposent ainsi d'une plus grande autonomie et présentent des performances encore meilleures. Grâce à ce système, les conducteurs de voitures électriques peuvent à la fois utiliser les stations de recharge publiques en courant continu et le raccordement en courant alternatif de leur domicile.

MADE IN OUGANDA

Des étudiants de l'université Makerere de Kampala, la capitale ougandaise, ont développé une voiture biplace électrique destinée à équiper les agences gouvernementales. Baptisée Kiira EV, cette voiture électrique a nécessité trois ans de développement et les premiers tests scientifiques se sont déroulés en octobre. D'une puissance de 18 ch., la Kiira EV peut atteindre la vitesse maximale de 60 km/h et dispose d'une autonomie de 50 km. Dans les mois à venir, l'équipe poursuivra ses travaux pour améliorer la Kiira qui devrait ainsi devenir la première voiture électrique de fabrication Ougandaise. L'équipe universitaire travaille en parallèle sur un bus électrique de 30 places.

NISSAN CIBLE 2016

Le plan Green Program 2016 de Nissan rassemble une série d'objectifs destinés à faire de Nissan un constructeur de référence dans le domaine de la protection de l'environnement. Outre l'élargissement de l'offre de véhicules utilisant des énergies alternatives, ce plan fixe des objectifs au niveau de l'efficacité énergétique de l'ensemble de la gamme, des sites de production et des économies matières. A ce jour, Nissan commercialise la Leaf avec 15.000 ventes depuis le début de l'année (dont 7.000 au Japon, 7.000 aux Etats-Unis et 1.000 en Europe); tandis que Renault s'apprête à lancer les Kangoo et Fluence. Chaque marque aura d'ici 2016, une gamme de quatre véhicules électriques. Nissan annonce également qu'il pilotera le développement d'un véhicule électrique à pile à combustible dans le cadre de son partenariat stratégique avec Daimler, lequel véhicule devrait être mis sur le marché d'ici 2016. Enfin, la gamme de véhicules hybrides sera développée avec l'élargissement des modèles et surtout le lancement d'une technologie hybride rechargeable Nissan.

MOBILITÉ ÉLECTRIQUE EN BELGIQUE ?

Lors de la conférence EEVC qui s'est récemment tenue à Bruxelles, Electrabel a présenté sa vision du marché de la mobilité électrique en Belgique à l'horizon 2020. Réalisée en partenariat McKinsey, l'étude a permis de mettre en évidence deux hypothèses pour le développement du VE sur notre territoire. La première mise sur l'émergence de l'hybride rechargeable. Selon celle-ci, en 2020, le parc de véhicules électriques en Belgique pourrait se situer autour de 300.000 unités, soit 6% du total, avec une grande majorité de voitures hybrides rechargeables. La consommation énergétique estimée pour leur recharge serait alors de 0,6 TWh, soit moins de 1% de notre consommation.
La deuxième hypothèse est fondée sur un mix entre véhicules électriques et de type hybride rechargeable. Dans celle-ci, la voiture électrique devrait connaitre un réel succès et représenter une bonne partie des 650.000 véhicules électriques et hybrides rechargeables prévus d'ici 2020, soit 10% du parc total. Ici, la consommation énergétique pour leur charge est estimée à 1,6 TWh.
Selon les auteurs de cette étude, la différence entre les deux hypothèses est principalement due au soutien qu'apportent nos autorités au développement de la mobilité électrique. Faible dans la première, importante dans la deuxième. En guise de conclusion, l'étude démontre que même dans le scénario le plus favorable, l'énergie électrique nécessaire à alimenter le parc VE n'excédera pas 2% de notre consommation globale.

L'AMPERA CHEZ LEASEPLAN

Depuis novembre, l'Opel Ampera électrique est disponible à la location chez LeasePlan en Belgique, au Luxembourg, en Allemagne, en France et aux Pays-Bas. L'année prochaine, LeasePlan va acheter jusqu'à 650 Ampera et sera ainsi en mesure de proposer à la location une Ampera en utilisation quotidienne normale dans 12 pays européens. LeasePlan va travailler à l'avenir pour positionner l'Ampera dans les offres de voitures de fonction dans les sociétés, et proposer ainsi aux conducteurs l'alternative d'une voiture électrique sans inconvénients.
L'Ampera s'intègre parfaitement à la stratégie de LeasePlan de promotion d'une mobilité durable. Pour mémoire, c'est en 2007 que la société a présenté son projet international GreenPlan, visant à aider sa clientèle à réduire les émissions de CO_2 de leurs flottes automobiles.

BATTERIES MOINS CHÈRES ?

La concurrence s'intensifiant sur le marché des composants des cellules de batterie pour véhicule électrique, le cabinet de conseil Roland Berger estime que leur coût global devrait baisser de 15% d'ici à 2015. Exprimé en dollars/kWh, le coût d'une batterie Nickel-Manganèse-Cobalt, la majorité des batteries du marché, est aujourd'hui d'environ 750 dollars/kWh. Dans ce montant, 27% sont engendrés par l'extraction puis la transformation des matières premières en éléments de stockage d'énergie qui composent les cellules des batteries. Le reste est représenté par la fabrication des cellules et packs batterie (40%) puis par l'assemblage avec les composants électroniques notamment (33%). Les matières qui composent les éléments de stockage d'énergie constituent par conséquent un fort levier de réduction des coûts des batteries, indispensables pour le décollage du marché des véhicules électriques. Or, selon le cabinet Roland Berger, le prix de ces matières devrait diminuer rapidement.
A cela deux raisons. Premièrement, la demande pour le cobalt, le nickel et le lithium s'étant accélérée ces dernières années, les sociétés minières ont fortement investi pour augmenter leurs capacités d'extraction. Deuxièmement, de nouveaux acteurs sont arrivés sur le marché, obligeant les leaders à baisser leur marge.

Chez nos voisins et dans le monde

ALLEMAGNE

■ VW/Suzuki

L'accord de coopération des deux constructeurs négocié en 2009 semble bien avoir du plomb dans l'aile. Suzuki a décidé de mettre fin à l'accord de partenariat alors que VW de son côté accuse le japonais de ne pas respecter l'accord. En cause la livraison de moteurs diesel initialement prévus pour être livrés par VW à Suzuki. Or ce dernier a également obtenu de Fiat la livraison de tels moteurs, dans le cadre de son autonomie stratégique, s'agissant d'un accord entre entreprises indépendantes. VW détient près de 20% du capital de Suzuki et est accusé d'avoir une volonté hégémonique incompatible avec une entreprise indépendante.

■ VW report de la fusion avec Porsche

L'accord de fusion entre les deux constructeurs, qui aurait dû être réalisé fin 2011, sera retardé à 2012. En cause le fait que des procédures judiciaires sont en cours tant en Allemagne qu'aux Etats-Unis notamment pour manipulations de cours des actions.

■ BMW et voitures électriques

BMW poursuivra en 2012 ses tests pour sa nouvelle marque BMW i dédiée aux véhicules hybrides et électriques. Les premiers modèles devraient sortir en 2013. Il s'agirait de deux types de véhicules: un petit tout électrique i13 concept et un véhicule sportif hybride i18 rechargeable. Plus de 1.000 véhicules i13 seront produits pour être testés aux USA, en Chine, en Angleterre, en Allemagne et en France.

■ VW et FAW

La co-entreprise FAW-VW continue sa croissance en Chine. Ca partenariat créé en 1991 est le deuxième conclu en Chine par VW. Pour 2011 elle a réalisé une production d' 1 million de véhicules en Chine qui devient le deuxième marché du groupe allemand.

■ Autoroutes allemandes

E.on a livré ses premières stations de recharge rapide pour véhicules électriques sur les autoroutes allemandes. Elles permettent de recharger le véhicule en 30 minutes (contre 6 heures en courant alternatif). Le prix de la recharge sera fixé à 5 EUR.

Agenda salons 2012

JANVIER

11-22/01/12	Bruxelles (BE) Salon de l'Automobile
20-22/01/12	Courtrai (BE) - Velofolies

FEVRIER

7-9/02/12	Lyon (FR) - Pneu Expo 2012

MARS

08-18/03/12	Genève (CH) - Salon international de l'auto et accessoires
25-28/03/11	Bruxelles (BE) - AutoTechnica
25-28/03/11	Bruxelles (BE) - Service Station Shop & Car Wash

■ Porsche

Le constructeur investit 500 millions EUR à Leipzig en travaux d'extension des ses usines en vue de produire en 2013 le futur Cajun. 1.000 emplois seront créés sur ce site.

FRANCE

■ Fraudes à la TVA de mandataires

Quatre mandataires et leurs sociétés ont été condamnés à de lourdes amendes pour faux et usage de faux dans le cadre d'une fraude à la TVA sur des véhicules d'occasion par le tribunal correctionnel du Mans. Comme d'habitude le mécanisme utilisé était celui du carrousel TVA avec la complicité de sociétés polonaise et espagnole permettant de faire croire que la TVA avait été acquittée dans un pays. Les sociétés ont été condamnées à payer plusieurs milliers d'euros d'amende et leurs dirigeants à des peines d'emprisonnement. Le montant de détournement s'élevait à 2,8 millions EUR.

■ Pièces de carrosserie

La polémique sur la protection des pièces de carrosserie a rebondi au Parlement. Devant la hausse des prix des pièces de carrosserie – protégées par des droits d'auteur – d'aucuns ont accusé le monopole des constructeurs d'être responsable et de profiter de la situation. D'où leur appel aux Parlementaires pour qu'ils mettent fin à cet abus. Autre son de cloche du côté des constructeurs et de leurs distributeurs où on met en avant des arguments de contrefaçon et de sécurité routière. Après discussion au Parlement certains engagements précis ont été pris par les constructeurs. En échange du maintien des droits de propriété intellectuelle ils se sont engagés à pratiquer une politique de modération des hausses de prix sur les pièces de carrosserie. Ceci a amené les députés à retirer leurs propositions d'amendements de la loi sur la consommation. Pour rappel le prix des pièces carrosserie s'est encore accru de 3,8% sur les 12 derniers mois.

■ Peugeot en Inde

PSA a annoncé la signature d'un accord avec l'Etat indien du Gujarat pour la construction de sa première usine en Inde. Celle-ci devrait être opérationnelle en 2014 et y assemblera la 508 Peugeot et ensuite un modèle tricorps pour le marché local. L'investissement est de 650 millions EUR.

■ Biocarburants

A partir de 2012 les distributeurs de carburant pourraient être obligés de prouver que les biocarburants qu'ils vendent répondent à des critères de durabilité pour bénéficier de la réduction de la taxe carburant (14 centimes/litre pour l'essence et 8 centimes/litre pour le diesel) . A cet effet les producteurs de carburants devront leur donner les certificats nécessaires.

■ Valeo

Le fabricant d'équipement Valeo a racheté une nouvelle tranche de son capital à concurrence de 22,6 millions EUR, soit 0,86% du capital qui seront distribués entre les salariés.

■ Renault

Pour réduire la consommation des concessions et respecter les futures normes thermiques Renault envisagera de réduire la taille des ses concessions nouvelles. Celles-ci devront consommer moins de 50 kWh/m²/an. Il faudra donc revoir fondamentalement l'architecture des concessions (p. ex. travailler en étages, réduire l'espace de stockage etc.).

■ Poids lourds 44 tonnes

Les députés ont voté pour le maintien des cinq essieux permettant aux poids lourds des transports de 44 tonnes. Ils ont prôné ce maintien malgré un décret prévoyant les 6 essieux à partir de 2014 pour préserver les infrastructures routières. En Belgique, en Italie et aux Pays-Bas le transport de 44 tonnes reste autorisé avec 5 essieux. Par contre la Suède, la Finlande et le Danemark exigent 6 essieux, mais autorisent dans ce cas les 48 tonnes.

PAYS-BAS

■ Rendement des concessionnaires: en baisse

Au cours du premier semestre 2011 le rendement moyen du concessionnaire a baissé à 1,42% contre 1,87% sur la même période de 2010. Ceci serait dû à la pression des importateurs sur leurs distributeurs pour immatriculer de nouveaux véhicules, au détriment de leur rentabilité.

■ TomTom

Le fabricant hollandais d'appareils GPS a racheté la totalité des titres de son partenaire indien Tele Atlas Kalyani. Selon TomTom le potentiel indien d'appareils de navigation est énorme. Le prix de la transaction n'a pas été divulgué.

PORTUGAL

■ Aides au reclassement

Les autorités portugaises ont obtenu du Fonds européen d'ajustement à la mondialisation (FEM) une aide de 1,5 millions EUR pour aider au reclassement de 726 travailleurs licenciés par des équipementiers automobiles lors de la crise. Les sociétés en cause sont Lear, Krombert et Schubert Léoni, actifs dans la branche des équipements automobiles.

SUÈDE

■ Saab

La saga de Saab se poursuit. On a parlé de la vente de Swedish automobiles à l'investisseur américain North Street Capital. La transaction portait sur environ 32 millions EUR destinés à

payer les dettes au fonds Tenaci capital. Ceci fait suite aux promesses des chinois d'investir jusqu'à 870 millions EUR dans Saab. Il s'agit des sociétés Youngman et Pang Da. Ceux-ci prendraient finalement 53,99% du capital pour 245 millions EUR et devraient assurer le passif et les investissements nécessaires à la relance. Ils se sont engagés à investir 610 millions à partir de 2012. Aux plus récentes nouvelles il apparaîtrait de nouvelles difficultés avec GM (ancien propriétaire de Saab) et avec les nouveaux actionnaires chinois qui n'auraient pas encore reçu de feu vert de leur autorité. Le curateur Saab devait se prononcer fin décembre sur la faillite.

■ ***Volvo***

Le constructeur suédois (actuellement aux mains du chinois Geely) et le groupe allemand Siemens ont conclu un accord de partenariat pour le développement de véhicules électriques Volvo.

Nouvelles de l'Union Européenne

E-CALL OBLIGATOIRE EN 2015

La Commission a adopté un texte visant à rendre obligatoire l'installation d'un système d'appel d'urgence (e-call) dans tous les véhicules particuliers et utilitaires d'ici 2015. Jusqu'à présent, il s'agissait d'une sorte de volontariat. Mais celui-ci s'est avéré insuffisant. Dès lors, il faut passer par le stade de la réglementation obligatoire. Grâce à ce système, en cas d'accident, le véhicule alerte lui-même les services d'urgence et leur transmet sa localisation. Les Etats membres devront choisir le mode de fonctionnement (pas de numéro unique européen) et garantir que les appels e-call soient redirigés vers des centres d'appels des services d'urgence capables de les traiter.

EUROVIGNETTE

Le Conseil des Ministres a donné son approbation à la directive Eurovignette. Celle-ci devra être transposée dans les législations nationales au plus tard en 2013. La vignette verra son assiette de taxation élargie afin de couvrir également l'ensemble des coûts externes liés à l'utilisation du réseau routier: congestion, accidents, pollution... Elle sera en outre appliquée à tous les types de routes. Ceci entraînerait une augmentation de 3 à 4 centimes sur le coût kilométrique moyen. Le paiement devra se faire par des systèmes électroniques qui devraient voir le jour en 2012. Des exonérations sont prévues pour les véhicules de moins de 12 tonnes (au choix des Etats) et pour les véhicules propres. Ainsi, les véhicules répondront aux normes Euro VI (entrant en vigueur en 2013) seront exonérés pendant quatre ans (soit jusqu'en 2017). Les véhicules électriques et hybrides le seront également.

VENTE DE PNEUS EN EUROPE

L'association européenne des fabricants de pneus (ETRMA) a publié son rapport 2010. Celui-ci fait état d'une hausse de 21,7% du chiffre d'affaires. Pour l'Europe des 27, le chiffre d'affaires s'est élevé à 28 milliards EUR. Les ventes de pneus de tourisme ont atteint 333,6 millions d'unités sur le marché de remplacement (soit une hausse de 29 % par rapport à 2009) .

TAXE CARBONE EUROPÉENNE

L'association européenne des constructeurs automobiles (ACEA) s'oppose à la mise en place du projet européen de création d'une taxe carbone. Ce projet prévoit une taxe fondée à la fois sur le contenu énergétique et sur les émissions de CO_2 des carburants et combustibles. Selon la Commission, la composante énergie de l'impôt aidera à éliminer les distorsions actuelles de concurrence entre les sources d'énergie (comme c'est le cas entre diesel et essence). Le taux minimal serait fixé à 9 EUR/gigajoule pour les combustibles. Pour les constructeurs automobiles le renchérissement du prix du diesel face à l'essence les empêcherait de réaliser leur objectif général de diminution des émissions. Or, une voiture diesel émet en moyenne 20 g de CO_2/km de moins qu'une voiture à essence. Une hausse du prix du diesel entraînera une baisse des ventes de ces voitures. Ceci mettrait à néant tous leurs efforts de recherche sur ces moteurs. Ils plaident donc pour le maintien des écarts de taxe entre essence et diesel. L'ACEA demande donc au Parlement européen de rejeter le projet de la Commission.

VW/MAN

En juillet 2011 Volkswagen était devenu actionnaire majoritaire de MAN avec 53,7% du capital (et 55,9% des droits de vote). Il avait demandé l'aval des autorités européennes de concurrence. Après enquête, la Commission est parvenue à la conclusion que cette acquisition n'entraverait pas de manière significative la concurrence dans le marché européen du poids lourd. Il existe en effet d'autres constructeurs importants tels que Daimler, Volvo, Iveco et Daf.

SÉCURITÉ ROUTIÈRE

Les Parlementaires européens ont adopté une résolution comportant pas moins de 103 mesures en vue de réduire de manière importante les accidents routiers d'ici 2020. On vise notamment à uniformiser la législation sur l'ensemble de l'Europe (signalisation, circulation, taux d'alcoolémie etc.). On envisage l'installation d'éthylotests anti-démarrage obligatoires pour les routiers professionnels.

VÉHICULES ÉLECTRIQUES: BORNES DE RECHARGE

L'alliance Renault Nissan, PSA Peugeot Citroën et Mitsubishi se sont mis d'accord autour d'un label EV READY qui garantira la compatibilité des bornes publiques avec les véhicules hybrides et souhaitent que ce label devienne la référence en Europe.

BEI: 300 MILLIONS POUR LA POLOGNE

La Banque européenne d'investissements (BEI) a accordé un prêt de 300 millions EUR à la Pologne pour améliorer ses infrastructures routières et ainsi améliorer le transport routier.

ACQUISITION D'EUROPART PAR TRITON

La Commission a donné son feu vert à l'acquisition par le fonds d'investissement Triton du distributeur allemand de pièces détachées pour automobiles Europart. Cette dernière a pour activité le négoce en Europe de pièces détachées et accessoires pour toutes les catégories et toutes les marques de véhicules utilitaires.

AIDE À RENAULT: BLOCAGE PAR LE PARLEMENT EUROPÉEN

L'aide européenne accordée à Renault pour couvrir en partie le coût du reclassement d'ouvriers licenciés a été bloquée par la Commission du budget du Parlement européen. Celle-ci exige des éclaircissements complémentaires au sujet du plan de départs volontaires et des garanties quant à la manière dont l'argent pourrait bénéficier aux travailleurs licenciés.

Groupe Autosécurité

Le client d'abord !

Avec la mise en place du nouveau gouvernement et l'accord institutionnel, les pouvoirs dévolus aux régions seront plus que largement renforcés. Dès lors, et bien qu'on n'en connaisse pas encore les modalités, la régionalisation de la sécurité routière engendrera des modifications selon qu'on se trouvera au nord ou sud du pays. À commencer par le secteur de l'Autosécurité qui, selon Olivier Goies, CEO du Groupe Autosécurité, se trouvera confronté de ce fait à un challenge d'envergure.

Charles Demoulin

Mais avant d'évoquer succinctement le futur de ce secteur très particulier qu'est celui du contrôle technique, mais également, ne l'oublions pas, celui des organismes chargés de l'attribution du permis de conduire, une marche arrière s'impose afin de brosser le portrait de cette entreprise pour le moins fort utile à la sécurité de tout un chacun.

Petite historique

En fait, le Groupe Autosécurité chapeaute les sociétés AS (Autosécurité) et CTA (Contrôle Technique Automobile) qui, en 2006, décidèrent de se regrouper.
Devenu, en taille, le second groupe belge du secteur, mais également le premier groupe wallon, le Groupe AS est avec AIBV (entreprise similaire), la seule société du genre à exercer des activités des deux côtés de la frontière linguistique. Une particularité qui au vu de l'intensification des pouvoirs régionaux, va devoir composer avec une réglementation qui pourrait être différente selon l'endroit où le client se présente à l'inspection technique. Nous y reviendrons par ailleurs.
Pour rappel, le Groupe Autosécurité est actif dans les provinces du Brabant flamand et wallon, ainsi que dans les provinces de Liège, Luxembourg et Namur. Soit une couverture de la Wallonie chiffrée à plus de 55 % explique Olivier Goies qui ajoute :
« À la base, l'Autosécurité est une société verviétoise fondée en 1933 par Albert Halleux, et dont l'actionnariat demeure purement à 100% familial. Un fait assez rare aujourd'hui et qui mérite d'être souligné. Quant à son rôle en tant que société privée agréée par l'Etat, il est axé sur le contrôle technique des véhicules et l'organisation des examens en vue de l'obtention du permis de conduire. »
Avec plus de 460 travailleurs et plus d'un million de véhicules contrôlés par an, le principal objectif du groupe est de contribuer à l'amélioration de la sécurité routière en agissant à la fois sur l'état technique du véhicule, mais également sur le comportement du conducteur. Un autre objectif prioritaire est de contribuer à l'amélioration de l'environnement via un suivi régulier des émissions polluantes des véhicules.
Avec ses 20 stations de contrôle technique et ses 9 centres d'examens destinés à l'attribution du permis de conduire, le Groupe est également actif à l'étranger puisque, avec l'aide de partenaires locaux et Saoudiens, il a mis en place au Liban, et ce depuis 2004, des stations de contrôle technique. Par ailleurs, si des partenariats ont existé avec l'Argentine, d'autres sont en phase préliminaire avec le Brésil. Mais il faut reconnaître qu'ici, les décisions politiques tardent à être prises.

La notion de service à la clientèle est notre objectif prioritaire, dit Olivier Goies.

Compte pro

Exerçant deux missions d'intérêt public, c'est-à-dire le contrôle technique des véhicules et l'attribution du permis de conduire, le Groupe Autosécurité dépend en ligne directe du SPFMT, traduisez du Service Public Fédéral de la Mobilité et du Transport.
Le cadre étant posé, le moment était venu de demander à notre interlocuteur, vu l'accroissement du parc automobile, et, par corollaire, l'augmentation des contrôles et du nombre de permis, quels services à la clientèle avaient dû être mis en place afin d'éviter des files d'attente ou des durées de rendez-vous trop espacées dans le temps.
« La notion de service à la clientèle est notre objectif prioritaire. Ainsi, en 2005, avec l'ouverture de la nouvelle station de Liège, nous avons été les premiers à inaugurer un système de rendez-vous uniquement par téléphone puis, par la suite, via un site Internet spécialement développé à cet effet. Système qui n'existait nulle par ailleurs et qui est devenu accessible à tous nos clients, qu'ils soient professionnels ou grand public et qui s'est généralisée à l'ensemble de la Belgique. Cela fait, nous avons pris à bout de bras le volet consacré aux professionnels et nous avons créé un compte qui, à l'instar de celui élaboré pour les particuliers, leur est tout spécialement destiné. »
En gros, et sans vouloir entrer dans le détail de ces facilités offertes aux pros, on épinglera

Avec plus de 460 travailleurs et plus d'un million de véhicules contrôlés par an, le principal objectif du groupe est de contribuer à l'amélioration de la sécurité routière.

Le Groupe Autosécurité, depuis quelque temps déjà, se prépare à la régionalisation de ses deux secteurs d'activité qui était pressentie.

qu'il n'est plus question d'exiger les données du véhicule, mais uniquement le numéro de la plaque Z. Le nombre de rendez-vous accordés devient plus important. Il y a eu la création d'un call center et la possibilité de prendre un rendez-vous le jour même (si possibilité) . Il n'existe plus qu'un seul compte par entreprise...

Et Olivier Goies de préciser : « Notre clientèle est constituée à plus de 50% de professionnels. J'entends par professionnels les membres pros de FEDERAUTO et de l'automobile, les transporteurs, les firmes et les entreprises ayant de grands parcs automobiles et, bien évidemment, les sociétés de location. »

Avec FEDERAUTO

Lorsqu'il évoque les services réservés aux professionnels de l'automobile, Olivier Goies évoque d'emblée un projet qui lui tient à cœur.

« Pour 2012, on voudrait mettre sur pied en collaboration étroite avec FEDERAUTO, un compte service qui serait uniquement réservé à nos partenaires. D'une part, nous voudrions que pour eux, l'offre rendez-vous soit encore plus élargie. Au-delà, nous comptons leur proposer un système Internet où nous donnerions à ces partenaires un accès direct à la partie pertinente pour eux de notre système d'informations internes. De cette manière, ils pourront notamment trouver aisément des réponses à leurs questions relatives à la législation sur le contrôle technique grâce à un outil de recherche par mots clés. Ils pourraient aussi, et c'est innovant, consulter en ligne un résumé des résultats des véhicules qu'ils ont présentés au contrôle et des statistiques concernant leur passage au contrôle technique. Suite à l'expérience acquise en la matière par FEDERAUTO nous espérons pouvoir créer différents outils de travail utiles au quotidien pour ces professionnels. Cela afin qu'ils aient le meilleur accès possible à l'information ou à notre société en tant que fournisseur de services. »

Un autre projet, issu du GOCA, la Fédération Nationale des Entreprises de Contrôle Technique, vise les pros du secteur poids lourds. Il s'agit en fait de contrôles délocalisés avec la création d'équipes mobiles qui se rendraient chez les transporteurs ayant des installations semblables aux nôtres et qui effectueraient, sur place, le contrôle des véhicules. Cela en toute indépendance et impartialité. Nous voulons nous rapprocher du client pro car nous sommes bien conscients que son temps c'est de l'argent. Cela entraînera l'engagement de nouveaux travailleurs, mais ce sera du win win. En effet, d'une part les chauffeurs de ces patrons transporteurs ou les collaborateurs du garage poids lourd n'auront plus à attendre dans nos stations, et, pour nous, cela nous permettra de servir plus rapidement d'autres clients n'ayant pas recours à ce service de proximité. »

Régionalisation ?

Comme l'explique notre interlocuteur, le Groupe Autosécurité, depuis quelque temps déjà, se prépare à la régionalisation de ses deux secteurs d'activité qui était pressentie.

« C'est un véritable challenge. Aujourd'hui, chaque Belge, flamand ou wallon, habitant en ville ou à la campagne, paie le même prix pour passer le contrôle technique et le permis de conduire. Et ce qu'importe les conditions d'exploitation du site où il se présente. Mais exploiter la station de Liège, où il y a huit lignes d'inspection, ou la station de Bovigny, où il n'y en a qu'une, est bien différent, tant au niveau des coûts qu'au niveau de l'organisation du travail. En fait, les coûts inhérents à nos deux secteurs d'activités sont tributaires des conditions d'exploitation. C'est vrai aussi que la densité de la population et des véhicules n'est pas la même à travers le pays. J'ajouterais même qu'elle est plus importante en Flandre qu'en Wallonie. Cela signifiait donc que notre secteur était un secteur où les fameux transferts nord–sud étaient présents et où l'Etat fédéral avait mis en place un système où tout le monde payait le même prix alors que le coût intrinsèque de l'opération était bien différent selon que l'activité se situait en Ardennes, à Liège ou à Anvers.

Avec la régionalisation, ce système va plus que probablement disparaître. D'où ce challenge pour nous d'offrir demain une même qualité de service pour un prix identique à celui pratiqué à ce jour. Et cela tout en ne bénéficiant plus du système qui nous permettait d'équilibrer les rapports entre régions nanties et celles de moindre densité. C'est ici que réside le grand challenge que devra réussir la Wallonie de demain. Maintenir la qualité existante, voire l'améliorer, avec des moyens financiers qui seront inférieurs à ce qu'ils sont aujourd'hui. C'est à la fois un risque mais aussi une belle opportunité. Celle d'être innovant, de trouver d'autres modes organisationnels qui permettront d'être plus efficaces sur le plan économique tout en étant, à tout le moins, aussi efficaces, voir même plus performants, sur le plan des services à la clientèle. Pour moi, il y a là un énorme challenge pour les entreprises du secteur. Comment évoluera la législation nord-sud, je n'en sais rien ? Mais ce que je sais, c'est qu'il faudra éviter de se faire de la concurrence au détriment de la qualité des contrôles. Très clairement, en tant que responsable de la plus grosse entreprise du genre en Wallonie, je ne souhaite pas que les prix soient modifiés. Ce ne sera certainement pas facile d'y arriver, mais telle est notre ambition. Et je suis persuadé que nous y arriverons.

Mon leitmotiv : être plus efficace et plus performant pour le même prix. Nous n'avons pas le choix. L'ensemble de notre personnel, qui est un personnel de qualité, est conscient de ce challenge et motivé en ce sens, et ce malgré un contexte économique moins favorable. Or, quand on sait qu'une société comme la nôtre ne vaut que par la qualité de son personnel... Ce qui signifie que notre philosophie restera plus que jamais demain ce qu'elle est aujourd'hui: le client d'abord. »

Le Groupe Autosécurité dépend en ligne directe du Service Public Fédéral de la Mobilité et du Transport.

EQUIP AUTO 2011
FROM TUESDAY 11 TO SATURDAY 15 OCTOBER
PARIS NORD VILLEPINTE EXHIBITION CENTER • FRANCE

Mutation confirmée

Equip Auto 2011 a fermé ses portes sur un pré-bilan satisfaisant. De fait, selon ses organisateurs, cette nouvelle édition aura affiché une augmentation de 10 à 12 % du nombre de visiteurs, soit un peu plus 100.000 entrées. Un résultat qui devrait effacer des mémoires le faible chiffre enregistré en 2009, il est vrai, en pleine période de crise. Cette amélioration doit en outre être mise en parallèle avec l'accroissement de près de 25 % du nombre des exposants dans les halls 5 et 6 du Parc d'Expositions Paris Nord. Plus dense et plus orienté que par le passé vers les contacts professionnels, le salon Equip Auto a, semble-t-il, confirmé la mutation amorcée en 2009.

Daniel Labours

Les habitués de la Porte de Villepinte savent que la proclamation des résultats des Grands Prix Internationaux de l'Innovation Automobile, décernés par quelque 80 journalistes issus d'une trentaine de pays, dont la Belgique notamment représentée par FEDERAUTO, en constitue un des moments clefs. Lors de la phase de présélection, le jury international des Grands Prix avait retenu 26 dossiers parmi plus d'une soixantaine de candidatures. Cette année, un espace vitrine, ouvert aux visiteurs, était dédié aux 26 innovations présélectionnées, illustrant ainsi les quatre catégories de la compétition (OEM et Green Tech, Rechange & Post Equipement, Equipement de garage, Service et aires de services). A ces Grands Prix se sont encore ajoutés les prix spéciaux décernés par les journalistes français membres de l'AFPA (Association Française de la Presse Automobile) et de l'AJTE (Association des Journalistes Techniques Européens) qui détectent sur le salon des innovations « coup de cœur » n'ayant pas concouru aux Grands Prix.
Bravo à tous les candidats et aux finalistes!

Comme de tradition, plusieurs entreprises belges étaient présentes à Paris.

Catégorie OEM / Green Tech

■ Trophée d'Or

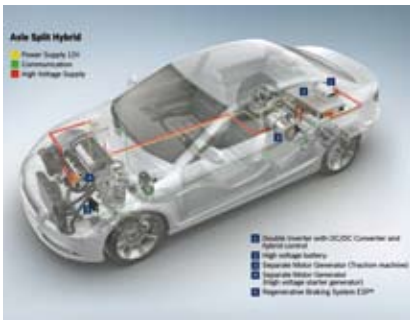
Industrie Saleri Italo: Pompe à eau contrôlée par valve à papillon

Les démarrages à froid ont une incidence fortement pénalisante sur la consommation des véhicules thermiques et donc aussi sur leurs émissions de CO_2, il est donc souhaitable, au démarrage, de réduire au maximum l'effet du circuit de refroidissement pour que le moteur atteigne au plus vite sa température idéale de meilleur rendement. Saleri propose un dispositif simple, léger et peu coûteux qui neutralise le débit de la pompe à eau au démarrage. Un actionneur de vide, commandé par l'unité de contrôle électronique du moteur (EECU), maintient en position fermée (débit zéro) une valve à papillon assemblée dans la volute de la pompe, Le dispositif est fail-safe car, en cas de panne, la valve reste ouverte sans risque de surchauffe. En introduisant un actionneur non pas on-off mais à plusieurs positions, on peut aussi gérer une progressivité du débit et donc du refroidissement en fonction des besoins.
www.saleri.it

■ Trophée d'Argent

Robert Bosch: Technologie HY4 - Axle Split Hybrid

C'est l'une des manières les plus évidentes de concevoir un véhicule hybride. À une traction-avant à moteur thermique, on ajoute un train arrière à moteur électrique et une batterie et, selon les circonstances et les besoins, on utilise l'un ou l'autre moteur voire, les deux conjointement. Mais au-delà de ce concept d'architecture de chaîne de traction, il restait à optimiser l'Intégration des fonctionnalités hybrides dans des composants compacts. Ce qui dans cette technologie HY4 passait (notamment et entre autres) pour Robert Bosch par l'intégration de la machine électrique, du réducteur et du crabot dans un seul axe arrière compact, mais aussi par le développement d'un double onduleur avec convertisseur AC/DC: régulation et contrôle des deux machines électriques haute tension dans l'encombrement d'un onduleur simple.
www.bosch.be



Catégorie Rechange & Post Equipment

■ Trophée d'Or

Thule: Chaîne à neige Easy-fit

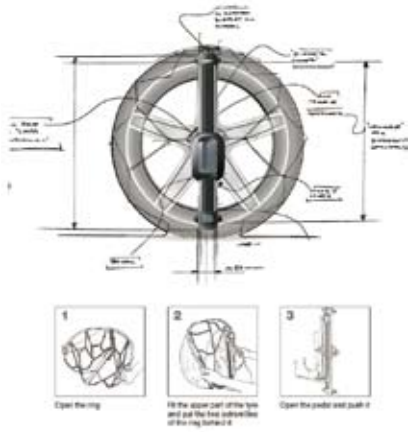
La chaîne à neige Easy-fit de Thule dispose d'un système de tension automatique qui s'active… au pied. Easy-fit assure les performances sur neige et glace des chaînes traditionnelles, mais ajoute une grande facilité d'installation. En quelques secondes seulement, la chaîne est montée sur le pneu grâce à la bague intérieure rigide, ensuite l'utilisateur n'a plus qu'à pousser avec le pied sur la pédale intégrée. En roulant la chaîne se serre et se centre automatiquement. Cette chaîne soigne également son look, l'aspect aluminium de l'élément central

Certaines entreprises, comme Brembo et Bosch, ont célébré leur anniversaire à Equip Auto.

facilitant son intégration visuelle avec les jantes en alliage.
www.thule.com

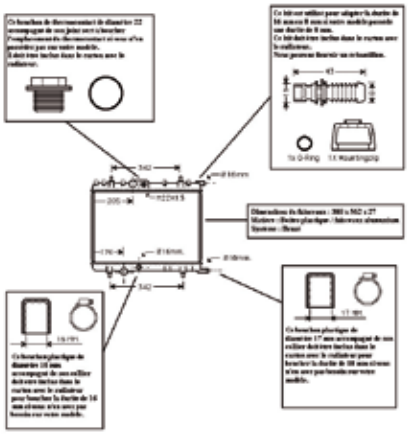
THULE

Project Easy



■ Trophée d'Argent

Ava-Moradia: Radiateur universel pour véhicules PSA



Le radiateur PE2300 peut équiper, à la rechange, 34 véhicules différents. Le kit permet le montage sur les principaux modèles de la gamme PSA (206, 307, C4, Berlingo, Xsara, Partner, Picasso), même si le véhicule est équipé de la climatisation ou d'une boîte automatique (double circuit eau/huile) . Ava-Moradia garantit le même niveau de refroidissement que l'origine et un tarif particulièrement compétitif. En regard des 21 références nécessaires pour la rechange des 34 véhicules qu'il peut équiper, ce radiateur « universel » présente un intérêt évident pour la gestion des stocks, tant en espace mobilisé, qu'en optimisation de la rotation.
www.ava-cooling.com

Catégorie Equipement de Garage

■ Trophée d'Or

Febi: Testeur de jeu pour train roulant

Le testeur de jeu febi permet de contrôler l'ensemble des pièces de liaison au sol (rotules, paliers caoutchouc-métal, barres d'accouplement, paliers hydrauliques, butées d'amortisseur etc.) dans les trains roulants des VL et VUL. Mobile, utilisable n'importe où, il est mécanique et indépendant de sources d'énergie (sans électricité et sans air comprimé) et il permet de détecter les débuts d'usure, sans avoir besoin d'un pont élévateur. Toutes les situations de conduite (démarrage, freinage, virages) sont simulées en dynamique au niveau des trains avant et arrière pour tous les véhicules jusqu'à 3,5 tonnes et pour des diamètres de jantes jusqu'à 20 pouces.
www.febi.be

■ Trophée d'Argent

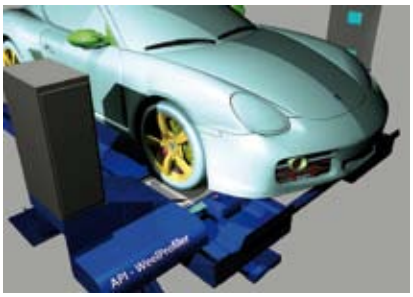
Omia: Cabine de peinture Luxia

Omia présente sa nouvelle génération de cabines de peinture Luxia qui, grâce à ses nouveaux process, revendique un gain de productivité de plus de 15 minutes par véhicule et une réduction du temps de présence en cabine de 22%. Il en résulte pour le carrossier-réparateur une augmentation du potentiel de passages en cabine/jour, et donc une augmentation potentielle de son chiffre d'affaires. La conception générale entièrement repensée de la cabine Luxia se veut aussi plus ergonomique et met en évidence un design plus épuré.
www.omia.fr

Catégorie Services et Aires de Services

■ Trophée d'Or

API-Automotive Process Institute: Robot d'analyse des pneumatiques et de la géométrie



API propose aux professionnels de la maintenance d'équiper leur atelier d'un pont élévateur robotisé permettant, lors de la réception des véhicules, d'effectuer un contrôle préventif de la géométrie des trains par lecture optique, ainsi qu'une analyse de l'usure des pneumatiques par lecture optique de la profondeur des sculptures. La mise à disposition du matériel est financée selon un système de paiement à l'utilisation. API fournit également la formation et l'accompagnement sur site, la mise en place des éléments marketing, la maintenance et un service de hotline, ainsi que la mise à jour des bases.
www.api-international.com

■ Trophée d'Argent

AuDaCon: AuDaConVRC

Le programme AuDaConVRC (Vehicle Running Costs) est une solution logicielle qui restitue

automatiquement les données d'entretien SMR (Service, Maintenance, Réparation) d'un véhicule en fonction de son âge et de son kilométrage. L'identification du véhicule se fait soit par le VIN (Europe) ou par le numéro d'immatriculation (France). La solution est basée sur le développement de bases intelligentes qui sélectionnent les opérations d'entretien préconisées par le constructeur, avec leurs références, pièces, volumes de fluides et prix. Elle affiche aussi les opérations et coûts d'entretien à venir pour les années suivantes. Cette solution s'intègre dans tous les systèmes d'information par services web.
www.mivargroup.nl

■ *Prix Spéciaux*

Décernés avec le concours de l'AJTE (Association des Journalistes Techniques Européens) et de l'AFPA (Association Française de la Presse Automobile).

Delphi: Système de radar et caméra intégrés RACam

RACam est un module unique de capteur intégré qui combine un radar à balayage électronique (ESR) pour les détections frontales, une caméra pour les détections latérales et une technologie de fusion des données. Résultats: une application plus large des technologies de sécurité active et des coûts d'installation/réparation réduits en cas d'impact frontal.
www.delphi.com

Facom: Adaptateur de serrage contrôlé E506

L'adaptateur E506 est destiné à la réalisation de serrages à précision électronique. Il se fixe facilement sur tous les outils classiques en s'intercalant simplement entre la partie à serrer et l'outil (cliquet ou clé mécanique). La définition du serrage désiré s'effectue en appuyant sur le bouton de réglage. Des indicateurs lumineux et sonores indiquent à l'utilisateur que le couple est atteint, même dans les endroits difficiles d'accès. Des préréglages de 9 valeurs sont possibles, ainsi que la mémorisation de 50 valeurs régulièrement utilisées.
www.facom.be

Vallet Distribution: Servante Express Pro

Le poste de travail Express Pro a été conçu pour procurer une maniabilité optimale: poignée tubulaire et quatre roulettes pivotantes dont deux à freins, pivotement à 360° pour un accès facile aux outillages, partie supérieure montée sur billes de roulement pour pivoter autour d'un axe central par l'intermédiaire d'une pédale montée sur ressort, grande capacité de rangement avec deux tiroirs offrant une charge de 40 kg par tiroir, deux bras équerre à tubes servant à supporter la roue au moment de la dépose, deux sorties d'air pour le branchement des outillages pneumatiques, bac de récupération des fluides démontable sur le dessus de la servante pour une propreté optimale. Le tout dans un volume mesuré (650 x 645 x 920 mm) et pour un poids de seulement 96 kg.
Info: +33 2 48 52 90 25

Washtec: Station de lavage Acqua X2

Evolution majeure de son système Acqua X, la station de lavage Acqua X2 a été conçue avec un double objectif: la récupération d'un volume maximum des eaux de lavage et la recherche d'économies en matière de ressources énergétiques. La solution a été trouvée en adaptant une régulation électronique des pompes (commande+réglage). Le principe est simple: par le biais d'une interface intelligente reliée au portique de lavage, le système «reconnaît» la quantité d'eau devant être nettoyée et adapte alors le rendement de la pompe de la station de filtration. Résultat: un taux de récupération des eaux usées de pratiquement 100 % et une réduction de 75 % de la consommation électrique.
www.washtec.nl

La famille des boosters Ceteor Propulstation s'est encore étendue par l'arrivée de versions 12/24 et 24V.

Bosch exhibait également un exemplaire de vélo animé par son dispositif d'entraînement Bosch eBike Systems.

Auto Technica 2012 25-28/03

Attentes déjà dépassées avant le coup d'envoi

AutoTechnica 2012 en pole position

AutoTechnica, le salon Benelux du professionnel de l'automobile, qui se déroulera du 25 au 28 mars 2012 à Brussels Expo, s'attend à afficher complet trois mois avant l'ouverture avec une hausse de 20 % de la surface d'exposition par rapport à l'édition précédente. Hormis ses fidèles exposants, AutoTechnica accueillera l'an prochain une série de marques absentes lors de la dernière édition et même de nouveaux exposants.

Klaus Van Cauwenberghe

Lors des éditions précédentes, il était déjà évident qu'AutoTechnica prenait de plus en plus les allures d'un salon en constante évolution. Lors de cette 16e édition, les visiteurs pourront une fois de plus assister et participer à de nombreuses démonstrations ou animations périphériques. Les organisateurs du salon offrent en outre aux exposants, qui assurent une animation, un incitant supplémentaire. Cet incitant peut atteindre 10 % de la superficie louée en échange de démonstrations de produits et de concepts.

■ *La satisfaction des exposants contribuent au succès du salon*

AutoTechnica est le lieu de rencontre biennal des fabricants, fournisseurs, distributeurs, importateurs et revendeurs du secteur automobile. Pour les exposants, AutoTechnica est donc l'occasion rêvée de lancer des produits, de rencontrer des relations d'affaire et de nouer de nouveaux contacts.

Philip Hofman, de Van Heck-Interpieces se rappelle avec satisfaction sa participation en 2010 et se réjouit de la prochaine édition. "En 2010, nous avions organisé sur le stand divers concours et démonstrations qui n'ont pas manqué leur objectif. Pendant quatre jours, nous avons accueilli beaucoup de monde. Le message était qu'il fallait se distinguer du lot et nous avons pleinement réussi. En 2012, nous continuerons sur cet élan et réserverons pas mal de surprises au professionnel de l'automobile".

"En participant à Autotechnica 2012, Valeo Service Benelux souhaite rester en contact avec les garagistes et les grossistes. Nous nous y prendrons à travers des démonstrations en direct par notre brand promotor et en soulignant les services que nous proposons. Le tout sera abordé sous un angle dynamique et une partie de notre stand rénové sera dédiée à l'interactivité!", explique le porte-parole de Valeo.

Il est clair que la situation économique actuelle n'influence pas les attentes des exposants. Cela n'a pas échappé au président, Léon Vervekken de TAE: "Les dernières années, les organisateurs travaillent dur pour poursuivre la montée du salon. Tout semble indiquer que nous allons réussir."
En tant qu'exposant, Léon Vervekken piaffe déjà d'impatience. "AutoTechnica demeure un salon remarquable pour TAE. Un salon pour lequel nous consentons volontiers des efforts pour que le visiteur y trouve ce qu'il est venu chercher."

■ *Le succès d'AutoTechnica 2010 en quelques chiffres:*

- 31.531 visiteurs
- 62 % des visiteurs ont noué de nouveaux contacts
- Plus de 90 % des exposants étaient satisfaits du profil des visiteurs

Aspects pratiques de AutoTechnica

AutoTechnica 2012, le salon Benelux pour les professionnels de l'automobile

Dates: du 25 au 28 mars 2012
Heures d'accès:

Dimanche 25 mars 2012	de 9 à 18 heures
Lundi 26 mars 2012	de 13 à 21 heures
Mardi 27 mars 2012	de 13 à 21 heures
Mercredi 28 mars 2012	de 13 à 21 heures

www.autotechnica.be

Liste des exposants date du 1er décembre 2011 (liste sans les sous-exposants)

ABL PRO · ACCU SERVICE · ACCU VIKS · ACTRONICS · ADS INDUSTRIES · AEB · AIT · ALFA DIS · ARAMARK · ATHLON · ATOS WORLDLINE · AUTO ELECTRIC · AUTO NCH · AUTODATA · AUTO- I · AUTOSCOUT 24 · BAHCO TOOLS · BAKO INTERNATIONAL · BANDIT · BIG BROTHER · BIOCLIMAS · BLUE PRINT · BORGWARNER BERU SYSTEMS · BOSCH-ROBERT BOSCH · BREZAN AUTOMATERIALEN · C&E TURBOCHARGERS · CAMMAERT · CAR ONE · CARFIX AUTOMATERIALEN · CARFIX pmg · CAR-PASS · CARROSSERIE SERVICE · CASTILLO VALERE · CETEOR · CG CAR-GARANTIE · CHEMICAR EUROPE · CHICAGO PNEUMATIC · CID LINES · COLAS CLEANING EQUIPMENT · DASSI · DATEC · DCM TOOLS · DE JAN · DECOBA · DELCO-REMY · DELI TYRES · DELTA INTERNATIONAL · DIFITEC · DIRECT@PRO · DOMETIC BELGIUM · DOYEN AUTO · DQN · DW TOOLS · ECOTEC · EWOWASH SYSTEMS · EDUCAM· ENTACO-NERTA · EXIDE TECHNOLOGIES · EXPO ADVICE · FACOM · STANLEY WORKS · FEBELCAR · FEBI BENELUX · FEDERAUTO · FESTOOL · FRIBEL · FIVE · FP BROWN · GARATEC · GARMAT · GEEVERS AUTO PARTS · GENERAL EQUIPMENTS · GENIUS TOOLS · GES. GROUP · GIBAN – SCHWENKER · GKN SERVICE BENELUX · GOCA · GOVAERE · HBC SYSTEMS · HDC SOFTWARE – CARFAC · HELLA · HENKEL TECHNOLOGIES · HERMAN AUTOBANDEN · IDEGONED · IG SOFT · IMO · IMPOMA · INDECO · INDUSTRIAL AUTOMOTIVE SERVICES (IAS) · INFO GARAGE · INPLASCO · INTERSTOCK · ISA · JANS TRANSPORT · JAVAC · JODIMA · KÄRCHER · KARDEX BELGIUM · KENOTEK · KING TONY FRANCE · KOCH ANMESSANLAGEN · KRAFTWERK · KROON OIL · KS TOOLS BELGIUM · LET AUTOMOTIVE · LHOMME TOOLS · LIN.799 · LIQUI MOLY – MEGUIN · LSA DELTA+ · MARC VAN ACKERE · MARLY · MB-MAYER · MEES MOBILITY CENTER · MOLCO · MOTIP DUPLI · MRT ENGINES · MULLER-WERKZEUG · N PRODUCTS · NANOWELD · NEDERMAN · NOVATIO BELGIUM · OEM PARTS · PARTSPOINT · PHILIPS · PREMA ONLINE · PREVOST · PROMAUTO · PROTECTION+ · PROVEQ BELUX · PUBLISIGN VP · PW EQUIPMENT · Q-TEAM · RAMPELBERG SOMERS · RIDE- A-WAY · RODAC INTERNATIONAL · RODCRAFT · RSM AUTOMATERIALEN · SABRO · SACONAMO (ABNET BENELUX) · SAIMA MECCANICA · SAM TOOLS · SCANNIX GREEN · SCHAEFFLER GROUP AUTOMOTIVE · SDS TOOLS · SERENCO · SERGOYNE DIAGNOSTICS · SERVO · SIA ABRASIVES · SIMA · SNAP-ON TOOLS · SOBELTOP · SORTIMO · SOUDURES ET DECOUPES · SSI SCHÄFER · STECO BATTERIES · T.A.E. · TECHNOLIT · THULE TOWING SYSTEMS · TOKHEIM BELGIUM · TOREX BELGIUM · TOTAL BELGIUM · UNIGOM · USAG TOOLS · USN CENTURI · VALEO BENELUX · VAN HECK INTERPIECES · VANAS ENGINEERING · VANHEEDE ENVIRONMENT GROUP · VEGE BENELUX · VGL EQUIPMENT · VIP TOOLS · VOSSCHEMIE · WEMMEL TOOLS · WURTH · WYNNS · XENUM · ZASCO · ZIRCOS

Honda AC-X

Joysticks en option ?

Honda a profité du récent salon de Tokyo pour présenter le prototype d'une berline familiale à motorisation hybride rechargeable, l'AC-X. Si celle-ci n'est pour l'instant qu'un concept-car, elle pourrait fort bien annoncer l'arrivée prochaine d'un tel modèle dans la gamme du fabricant japonais.

Daniel Labours - (Sources : HONDA)

1

2

3

4

5

1 Cette AC-X hybride rechargeable doit s'intercaler entre l'Insight, hybride où le moteur électrique a un simple rôle d'assistance, et la FCX, premier modèle à pile à combustible commercialisé sur le marché. Doté d'un CX annoncé pour un excellent 0,21, le concept Honda AC-X fait appel à une technologie encore peu usitée et dans laquelle le moteur thermique est couplé au moteur électrique par le train épicycloïdal de la transmission à variation continue.

2 Le moteur thermique retenu pour l'AC-X est un quatre-cylindres 1.6 fonctionnant en cycle Atkinson. Sa combinaison avec le moteur électrique fournit à l'ensemble une puissance totale de 126 ch. Cette dernière peut être exploitée en choisissant un des deux modes que propose la transmission: « engine drive mode » pour une conduite dynamique faisant principalement appel au moteur thermique ou « automatic drive mode » pour une conduite coulée répartissant la charge sur les deux moteurs.

3 Alimenté par un ensemble de batteries lithium-ion chargées en quelque 90 minutes sous 240V, le moteur électrique de l'AC-X doit lui permettre d'atteindre une vitesse maximale de 100 km/h et parcourir une distance allant de 20 à 50 km, et cela, sans devoir solliciter son homologue thermique. Enfin, en utilisant judicieusement les performances combinées des deux moteurs, l'autonomie totale peut atteindre les 1.000 km.

4 Le design de la Honda AC-X se distingue de celui de ses sœurs par certains traits spécifiques comme ses pare-chocs avant et arrière à hauteur variable, ainsi que ses carénages de roues, tous accessoires qui participent à l'amélioration des performances aérodynamiques de la voiture. Mais le plus surprenant est assurément le trait bleu lumineux qui parcoure les flancs de la carrosserie jusqu'à la malle arrière et accentue la finesse de l'ensemble.

5 Les concepteurs de l'AC-X ont tenu à en souligner le côté futuriste en dotant son poste de conduite, non pas d'un traditionnel volant, eut-il été de forme plus ou moins alambiquée, mais carrément de deux joysticks encadrant un GPS dont la lecture s'effectue en 3D. Ceux-ci seront-ils proposés en option ? L'avenir le dira peut-être.

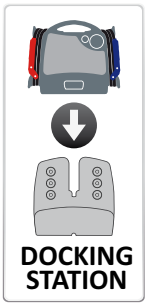
LE PROPULSTATION®, LES ATOUTS D'UN DÉPANNAGE RÉUSSI !

Par Bruno Bervaes

La société belge Ceteor vient de présenter les derniers nés de sa nouvelle gamme de boosters de démarrage **PROPULSTATION®** : les modèles 12/24 et 24V. Concept unique et révolutionnaire sur le marché pour un appareil de cette puissance, le **PROPULSTATION®** combine un booster de démarrage et une station de rangement qui présente la particularité de recharger automatiquement la batterie du booster.

Disponible en versions 12V, 12/24V et 24V, le **PROPULSTATION®** s'adresse plus spécifiquement aux opérateurs de dépannage et aux ateliers, qu'ils soient actifs dans le secteur de l'automobile, du génie civil, du poids lourd ou de l'autocar.

UN SEUL APPAREIL POUR RANGER ET CHARGER



Pour donner la pleine mesure de sa puissance et de son efficacité à chaque intervention, un booster doit être chargé correctement. C'est précisément ce que garantit la nouvelle gamme **PROPULSTATION®** conçue par Ceteor. Doté d'une station de rangement qui fait également office de chargeur automatique, le **PROPULSTATION®**, concept révolutionnaire, opère en permanence à sa charge maximale.

Par ailleurs, la station de recharge intégrée du **PROPULSTATION®** sert aussi de support fixe au booster et lui donne du coup un emplacement dédié dans le véhicule d'intervention ou dans l'atelier.

Avantages : gain de temps significatif puisque le dépanneur met immédiatement la main sur son booster lequel n'encourt aucun risque d'être endommagé ou de provoquer des dégâts en cas de secousses ou de chocs dans le véhicule.

Le Propulstation®, l'allié incontournable des sociétés de dépannage.

PERFORMANCES ET SÉCURITÉ

Révolutionnaire de par son concept, le **PROPULSTATION®**allie aussi puissance et sécurité. Equipé d'une batterie AGM extrêmement performante, le **PROPULSTATION®** délivre des puissances allant de 800 à 2400 A de démarrage en fonction du modèle. Par ailleurs, le **PROPULSTATION®**, à l'instar de l'ensemble de la gamme de boosters développée par Ceteor, ne présente absolument aucun risque pour l'électronique du véhicule.

INNOVATION

LE CONTACTEUR : le booster toujours bien en place

Les versions 12/24V et 24V du **PROPULSTATION®** bénéficient d'une innovation supplémentaire développée par Ceteor : le contacteur. Avec cette technique, le booster reste parfaitement maintenu dans sa station, même en cas de secousses dans le véhicule. La recharge du booster est, par ailleurs, optimale en permanence.

AIDE À LA SÉLECTION DE TENSION

Sur le modèle 12/24V, un système de leds indique la tension à sélectionner en fonction de l'utilisation, de quoi exclure tout risque d'erreur.

DES PINCES À LED

Les pinces du **PROPULSTATION®** sont en bronze à grande ouverture avec tresses en cuivre, bien courbées et entièrement isolées. Nouveauté : Pour travailler en toute sécurité dans l'obscurité, la pince bleue est, à présent pourvue d'une LED d'éclairage puissante.

JIGE INTERNATIONAL

« Le PROPULSTATION®, du matériel innovant pour les pros »

Gilles Duc, responsable après-vente chez Jigé International, société leader dans l'équipement de dépannage routier, témoigne :

*« Le PROPULSTATION®, c'est vraiment le **booster idéal pour les dépannages.** Il opère toujours à pleine charge et permet de travailler en toute sécurité dans des endroits difficilement accessibles.*
En plus, ajoute-t-il *« toutes les gammes de booster produites par Ceteor sont de grande qualité. **Un matériel innovant, idéal pour les professionnels »***

CETEOR SPRL
Z.I. Rue de la Baronnerie 3 - B-4920 Harzé – Belgium
Tel : +32 4 388 20 17 - Fax : +32 4 388 31 92,
info@ceteor.com www.ceteor.com

Real Garant
Versicherung AG

A Member of the Zurich Financial Services Group

Real Garant Versicherung AG,

Le spécialiste en produits de garantie pour véhicules neufs et/ou d'occasion, se présente !

Real Garant, fondée en 1986, appartient depuis 2007 au Zurich Financial Services Group et compte parmi les plus grands assureurs spécialisés du monde automobile.

Nous opérons exclusivement dans le secteur Business-to-Business et développons, commercialisons et optimisons des produits et services de garantie pour véhicules neufs et/ou d'occasion adapté aux besoins individuels de nos clients.

Constructeurs ou importateurs, concessionnaires automobiles agrées ou négociants automobiles indépendants qualifiés, Real Garant Versicherung AG s'engage à vous trouver la solution.

N'hésitez pas à nous contacter :

Real Garant Versicherung AG
Industriepark West 73
B-9100 Sint-Niklaas
Tél. : 0032 (0)3 780 20 10
Fax : 0032 (0)3 780 20 19
E-mail : info@realgarant.be
www.realgarant.be

1)

2)

3)

4)

5)

6)

1) **Florian Rohkamm**, Représentant légal
2) **Vanackere Wim**, Senior Claims Manager
3) **Waelput Anja**, Administration
4) **De Keersmaecker Nicolas**, Junior Claims Manager
5) **Glorieux Cédric**, Administration
6) **Glorieux Yvan**, Account Manager

Macadam

Revente rapide au juste prix

Suite à la première crise financière de 2007-2008, bon nombre de sociétés de leasing ont dû affronter une dure réalité : la valeur résiduelle d'un véhicule, fixée au début du contrat, ne correspond pas toujours à la valeur marchande, ou valeur réelle, au terme du crédit-bail. Les débouchés traditionnels des véhicules usagés ne fonctionnaient plus comme par le passé. Aussi les acteurs du remarketing comme Macadam ont-ils gagné du terrain. Macadam propose ses services aux entreprises de leasing mais aussi aux garages.

Antoine Vilain

La naissance de Macadam remonte à 1993. Grâce à une croissance vigoureuse, la société compte aujourd'hui plus de 190 collaborateurs et opère dans six pays. Macadam reste fidèle à ses racines, puisque le siège est établi à Vilvorde. En Belgique, l'entreprise emploie 45 personnes, chargées des services d'inspection et de transport.
Un terrain de plus de 3,5 hectares, en partie couvert, accueille les véhicules en attente. Macadam décrit l'essentiel de son activité en ces termes : « Des services orientés client en matière de gestion des rendez-vous, de logistique et d'inspection avancée, avec des données très fiables pour le remarketing. » Voilà qui appelle quelques mots d'explication.

Rotation rapide

Le grand atout de Macadam se situe dans l'estimation méticuleuse de la valeur d'une voiture usagée. L'opération intervient généralement au terme d'un contrat de leasing. D'abord, la valeur marchande du véhicule est estimée à partir de son âge, du kilométrage et des accessoires (climatiseur électronique, habillage intérieur, jantes en alliage, navigation, sièges chauffants etc.) . Cela fait, le résultat est ajusté en fonction de la demande que suscite le type de véhicule concerné. La demande varie avec la situation économique, les cours de change (exportation) et la politique menée par les pays de destination (droits d'entrée, émissions de CO_2 etc.).

La valeur marchande est prise comme base de référence. Ensuite, on rédige la description des dommages. Le rapport concerne à la fois la carrosserie et l'intérieur. Une inspection mécanique visuelle fait aussi partie des possibilités. Tout cela est très important pour les sociétés de leasing. Au terme du contrat, en effet, elles doivent savoir si la voiture est anormalement endommagée, auquel cas elles se retournent contre le client qui a souscrit le contrat. Lorsqu'une voiture a servi durant plusieurs années, il est normal qu'elle présente par exemple des traces de projections de gravier, ou que la peinture n'arbore plus le brillant des premiers jours. Certains dégâts de parking (au-delà de l'inévitable petite éraflure) sont aussi considérés comme exceptionnels: phares cassés, pare-chocs bosselés, jantes abîmées... Concrètement, ces dommages nécessitent une réparation ou une rectification si l'on veut pouvoir remettre la voiture sur le marché. À défaut d'intervention, la valeur marchande doit être revue à la baisse. Macadam réalise les inspections sur son propre site ou chez le client, suivant un canevas précis. La description du rapport est complétée par des photos. Le document est consultable en ligne. De même, la voiture peut être proposée à la vente sur Internet.

Dans la clientèle de Macadam, on trouve surtout des sociétés de leasing. Mais les services s'adressent aussi aux garages. Les grands garages, en particulier, connaissent un afflux important de véhicules: ils ont intérêt à savoir rapidement et exactement quelles voitures sont disponibles, dans quel état, et si elles ont besoin d'une remise à neuf. Les services de Macadam permettent d'identifier les véhicules qui seront remis sur le marché par le garage lui-même et ceux qu'il vaut mieux confier à un autre canal. Macadam accélère le remarketing par le recours à Internet pour la revente. La rotation rapide des véhicules usagés apporte au garage une trésorerie intéressante. Enfin, l'estimation des dégâts et de la valeur marchande permet de tirer le meilleur parti des voitures usagées.

Marché bouleversé

La valeur marchande d'une voiture dépend de divers facteurs. L'état du véhicule n'est pas le seul critère à prendre en compte. En effet, la valeur marchande dépend aussi de la demande. Or, celle-ci est influencée par des facteurs qui n'ont rien à voir avec la voiture elle-même, mais résultent de décisions politiques et de contextes économiques. On l'a très bien vu il y a quelques années dans le sillage de la crise financière. Divers pays ayant instauré une prime à la casse, bien des gens ont décidé d'acheter un véhicule neuf à la place d'une occasion. Dans notre pays, les mesures publiques encouragent l'acquisition de voitures émettant peu de CO_2. Les particuliers y sont incités par les 'écobonus'; dans les entreprises, on lie la déductibilité fiscale aux émissions de CO_2.

De plus en plus de véhicules neufs affichent des émissions réduites qui les rendent relativement avantageux par rapport à un modèle de seconde main. L'exportation vers certains pays a également reculé sous l'effet de l'augmentation des droits de douane, de l'évolution des taux de change, d'une baisse du pouvoir d'achat ou d'une perte de confiance du consommateur. À cause de tous ces facteurs, les sociétés de leasing et le secteur des garages ne peuvent plus se contenter des canaux traditionnels pour les besoins du remarketing.

Garages & carrossiers

Le car-wash, une bonne idée ?

Faire installer un car-wash à usage interne dans un garage ou un atelier de carrosserie peut à première vue sembler démesuré. Pourtant, il n'en est rien. À partir d'un certain stade, l'investissement n'est plus seulement intéressant sur le plan fiscal: il renforce aussi la productivité et la qualité. Mieux encore: à long terme, il permet de réaliser des économies de coûts.

Antoine Vilain

Waldo Busschaert, patron d'Eco-Wash Systems, n'y va pas par quatre chemins: « C'est surtout à la fin de l'année que les demandes de car-wash à usage interne nous parviennent du secteur des garages. Quand la clôture de l'exercice approche, le gérant et son comptable constatent souvent qu'un investissement supplémentaire permettrait de réduire la pression fiscale. »

Moyennant quelques précautions, le car-wash ne présente pas seulement un intérêt fiscal : après un certain temps, c'est aussi un facteur de rentabilité.

Gain de temps

Le garagiste ou carrossier a tout intérêt à se demander combien de fois par an il a besoin d'un car-wash. À partir de 2 000 lavages par an, l'investissement en vaut la peine. L'exploitant d'un car-wash gagne surtout beaucoup de temps. Un lavage ne demande que quatre minutes, dix si l'on tient compte du temps de déplacement du véhicule à l'entrée et à la sortie. S'il faut se rendre dans un car-wash extérieur, l'opération prend facilement une demi-heure, généralement plus. Ce gain de temps est bénéfique pour la productivité de l'entreprise. N'est-il pas regrettable d'immobiliser un mécanicien d'atelier qualifié pour faire la file au car-wash? À cela, il faut ajouter l'économie financière : plus besoin de payer le propriétaire du car-wash extérieur.

Service complémentaire

Le garage ou l'atelier de carrosserie qui dispose de son propre car-wash hésite moins à laver la voiture du client. Prenez par exemple le carrossier qui doit réparer le flanc d'une voiture endommagée dans un parking. Ne serait-il pas un peu mesquin s'il s'arrêtait à nettoyer la seule surface à réparer à la main ou au nettoyeur haute pression? Un lavage complet est nettement préférable. Cela ne facilite pas seulement le travail d'atelier: le client est aussi plus satisfait de récupérer sa voiture toute propre. Et dans un garage, que diriez-vous de retrouver votre voiture étincelante après un simple entretien? Vous saurez que votre garagiste prend soin de votre véhicule. Bref, le car-wash interne améliore le service de l'entreprise.

Détection des dégâts

Le car-wash vient aussi à point nommé lors de la reprise d'une voiture. En effet, les dégâts sont plus faciles à déceler sur une carrosserie propre. On évite ainsi les mauvaises surprises, on peut donc mieux estimer la valeur résiduelle et, par conséquent, mieux revendre le véhicule. Ajoutons qu'une occasion propre est plus apte à séduire l'acheteur potentiel. Et si vous mettez une voiture de remplacement à la disposition de vos clients, quoi de plus professionnel qu'un véhicule soigné?

Roll-over

Le modèle de car-wash qui se prête le mieux à l'usage interne est le 'roll-over'. Dans cette configuration, la voiture reste immobile: ce sont les brosses (et le sécheur éventuel), montées sur un portique, qui se déplacent. Les systèmes de ce type sont relativement simples, financièrement avantageux et peu encombrants. On peut aussi installer dans l'espace de lavage une lance haute pression pour traiter les voitures très sales. L'absence de sécheur permet de faire des économies : l'installation est plus simple et consomme

moins d'électricité. Sans séchage, le lavage revient entre 0,34 et 0,56 EUR, selon l'installation. Les brosses pour roues ne sont pas non plus indispensables. Certaines jantes sont en effet sensibles aux griffes, et il est toujours possible de nettoyer les roues à la lance, à la main ou les deux, avec un produit adéquat. Autre investissement dont vous pouvez vous passer: la borne à clignotants, qui affiche instructions et fonctions sous la forme de témoins lumineux. En revanche, les protections contre les projections évitent de répandre l'eau, ce qui peut être précieux, de même qu'un traitement efficace contre l'humidité sur les murs des environs immédiats.

Le modèle de car-wash qui se prête le mieux à l'usage interne est le roll-over.

Récupération

Une installation efficace récupère jusqu'à 80% des eaux usées pour les réutiliser. De quoi réduire sensiblement la facture d'eau en même temps que l'empreinte écologique. Les eaux usées aboutissent dans un bassin de décantation où le sable, la boue et les autres solides précipitent. Cela fait, l'eau est envoyée vers un dégraisseur. Elle peut ensuite intervenir à nouveau dans la partie lavage. Le rinçage utilise de l'eau de ville, mais ici encore, il est possible d'économiser en utilisant l'eau de pluie. Le système de bassins de décantation ne permet pas seulement de récupérer de l'eau : il est indispensable pour respecter la législation environnementale.

Durabilité

Un 'roll-over' de bonne qualité, bien entretenu, exploité avec soin, peut laver jusqu'à 80.000 véhicules sans frais notables. Il est important qu'une seule personne soit responsable de l'installation. Souvent, les pannes sont induites par un nombre trop élevé d'opérateurs, dont certains font parfois preuve de négligence. Autre condition: le nettoyage régulier des bassins de décantation par une entreprise spécialisée. Les installations de ce type sont disponibles à partir de 40.000 EUR environ, mais le coût final dépend naturellement de la localisation de l'entreprise, de l'infrastructure électrique et de la facilité de pose des arrivées et évacuations d'eau.

Les dégâts sont plus faciles à déceler sur une carrosserie propre.

ECO-WASH SYSTEMS fait confiance à Istobal

Si la naissance d'Eco-Wash Systems remonte à 7 ans seulement, l'entreprise s'appuie sur une expérience bien plus longue grâce à son patron. Waldo Busschaert, technicien de formation, travaille en effet depuis plus de 20 ans dans le secteur du lavage de voitures et connaît donc toutes les ficelles du métier.

Eco-Wash Systems représente l'enseigne espagnole Istobal en Belgique et au Luxembourg et effectue aussi les réparations. Ancien technicien, Waldo Busschaert est parfaitement conscient de l'importance d'un service de qualité. Les nouveaux équipements sont couverts par une garantie de 2 ans sur les pièces. Busschaert voit dans l'entretien préventif un atout supplémentaire. Lorsqu'une installation tombe en panne, ce n'est pas 'dans un certain délai' qu'il faut réparer, mais tout de suite. Il nous l'explique en ces termes : « L'exploitant d'un car-wash, qu'il s'agisse d'une installation accessible au public ou réservée à l'usage interne du garage ou de la carrosserie, doit pouvoir compter sur son installation au quotidien. Il n'a pas investi pour s'occuper des problèmes, mais parce que c'était une solution rentable pour lui. »

Eco-Wash Systems commercialise et installe les systèmes d'Istobal. Le client bénéficie aussi de conseils concernant l'alimentation électrique ainsi que l'arrivée et l'évacuation de l'eau et des produits de nettoyage. Bref, Eco-Wash Systems se fait fort de fournir des installations opérationnelles, répondant aux besoins du client, y compris le traitement des eaux usées. En d'autres termes, l'entreprise d'Avelgem propose des solutions totales.

Istobal a été fondé en Espagne en mars 1950 par Ismael Tomas Alacreu. D'abord active dans la réparation de voitures, l'entreprise s'est ensuite spécialisée dans les installations de graissage, avant de se concentrer sur les systèmes de car-wash, du roll-over à l'allée complète, jusqu'aux complexes couverts avec bornes de paiement, épuration des eaux et systèmes à haute pression. Implantée dans la région de Valence, Istobal occupe plus de 500 personnes. Aujourd'hui, la maison possède des filiales notamment au Royaume-Uni, en Scandinavie, en Autriche et même, depuis peu, en Floride (États-Unis).

Au stade de la production, le traitement des surfaces de l'installation de lavage fait l'objet de tous les soins. La tôle subit non moins de cinq opérations, dont une galvanisation à chaud. La plupart des composants électriques et électroniques proviennent de chez Siemens, une garantie de fiabilité mais aussi de disponibilité des pièces.

www.eco-wash.be

KÄRCHER : nouveaux nettoyeurs haute pression

En mode eco!efficiency, les nouveaux nettoyeurs haute pression Kärcher à eau chaude de classe compacte fonctionnent de façon économique et respectueuse de l'environnement. Grâce à leur poids relativement faible et à leurs dimensions compactes ils sont faciles à transporter et s'utilisent aussi dans des locaux exigus et encombrés.

Pour travailler avec une bonne efficacité énergétique, ces appareils permettent d'ajuster la température de l'eau entre 20 et 155°C. Vu que de nombreuses souillures partent déjà à une température d'env. 60°C, il est possible de bloquer l'interrupteur principal de l'appareil sur le mode eco!efficiency et d'abaisser ainsi la consommation de carburant de 20 %. L'ajout de détergents, dosable avec précision entre 0,5 et 6 %, veille lui aussi à la rentabilité. Lorsque l'utilisateur désactive le dosage, les conduites sont automatiquement rincées avec de l'eau.

En service, des LED situées sur l'afficheur indiquent l'état des principales fonctions, elles signalent les dérangements et les intervalles de maintenance. Un sélecteur aux fonctions claires permet de régler exactement la température de l'eau. Le réservoir de carburant et celui de détergent se laissent confortablement remplir via de grands orifices sans qu'il faille ouvrir le capot.

Les accessoires et la lance viennent se ranger contre l'appareil sans encombrer : le flexible haute pression long de 10 m se suspend à un crochet ; les modèles CX disposent de plus de 15 m de flexible enroulable sur un tambour. Les outils et buses sont rangés à portée de main dans un compartiment sous le capot. Pendant le fonctionnement, le Servo Control permet de réguler la pression et le débit d'eau avec précision et en continu directement sur le poignée-pistolet.

Les nouveaux nettoyeurs Kärcher refoulent jusqu'à 800 l/h à une pression opérationnelle de 180 bar max. L'HDS 8/18-4 est équipé d'un moteur électrique quadripolaire refroidi par eau. Le groupe tourne lentement (1400 tr/min), il est très silencieux et offre une longue durée de vie.

www.karcher.be

www.MediaTel.biz

Plus bas & Plus performant!

VDA Verband der Automobil Tuner

KW suspensions Official Series Partner

WTCC FIA World Touring Car Championship

KW Coilovers

- 3 gammes de combinés filetés complémentaires
- Technologie pour rabaissement extrême
- Technologie pour rabaissement extrême

KW Clubsport

- Confort de conduite Maximal
- Performance en hausse
- Plaisir de conduire à la hausse

KW street comfort

- Tenue de route sur la piste à toute épreuve
- Avec Coupelles réglables
- Pour une utilisation circuit & route

Made in Germany

KW Coilovers

www.KWsuspensions.de

Avec papier de validation Goca gratuit ensemble avec papier de montage Federauto !

KW Belgium · Kruisstraat 4 · 9031 Drongen
Telefoon: 09.325.00.41 · eMail: jean.verhaert@kw-suspension.com

MEGUIAR'S : 110 ans d'expérience

Il y a tout juste 110 ans, l'Américain Frank Meguiar fabriquait la première cire. Au départ, le produit était destiné aux meubles, mais avec l'avènement de l'automobile, il fut bientôt suivi d'autres cires et agents protecteurs pour la peinture des carrosseries. Aujourd'hui, Meguiar's est une entreprise de taille respectable, gérée par la quatrième génération de la famille du fondateur. Aux États-Unis, la marque est présente sur les salons automobiles et lors des concentrations d'ancêtres ou véhicules spéciaux. Depuis 2003, Meguiar's est distribué en Belgique par Auto Paint Center Verschaeren, qui porte aussi le nom de Meguiar's Belgique. Le dernier produit en date s'appelle M188 Deep Crystal Coating. Tout en conférant un beau brillant à la peinture, le M188 protège des rayons UV et des polluants chimiques (pluies acides). Le nouveau produit se montre également plus résistant aux griffes. Meguiar's dispense à l'utilisateur conseils pratiques, formations et avis en matière de protection et de réparation des surfaces peintes.

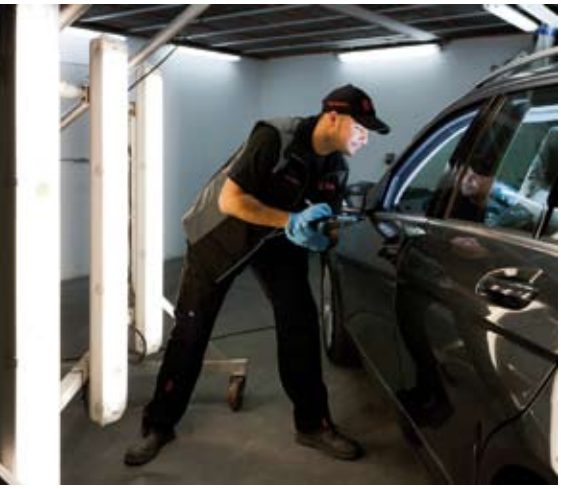
www.meguiars.be

NERTA ET WE : neuf produits d'entretien

Nerta est une société belge fondée en 1971 par Werner Engels, aujourd'hui décédé. Représentée dans 38 pays, l'entreprise est spécialisée dans les produits d'entretien pour voitures et camions. Dernière nouveauté: la série WE, un ensemble de neuf produits d'entretien et de nettoyage. La série couvre à peu près tous les besoins du véhicule. Le 'Shampoo & Wax' sert à laver la voiture. Il existe aussi un 'Car Wax Spray' facile à appliquer. 'Tyre & Bumper Gloss' permet de traiter non seulement les pneus, mais aussi les éléments extérieurs en plastique. Une solution idéale pour faire briller une voiture neuve ou d'occasion dans une salle d'exposition. Toujours pour la carrosserie, un produit se charge d'éliminer les insectes. On trouve aussi des agents spéciaux pour les vitres et l'intérieur: sièges en tissu, tapis, revêtement de plafond... Enfin, un autre produit veille à la propreté du tableau de bord, tandis que le dernier nettoie et protège les cuirs.

www.nerta.be

ONE FLEET SERVICES : Smart Repair, réparation intelligente et rapide



En collaboration avec BASF Coatings Services, One Fleet Services lance le tout nouveau concept One Smart Repair, une solution globale innovante pour les garages fleet et les carrosseries qui met l'accent sur la réparation des dégâts aux véhicules au lieu du remplacement des pièces. One Smart Repair ne vise pas seulement une réparation plus rapide et efficace, mais utilise aussi des techniques écologiques.
Avec l'initiative One Smart Repair, One Fleet Services, spécialiste des solutions destinées aux gestionnaires de parc et managers logistiques, lance une primeur en Belgique. One Smart – SMall Area Repair Techniques – Repair est un concept global qui se concentre sur la réparation des dégâts aux véhicules au lieu du remplacement des pièces. Le concept ne rencontre pas seulement les souhaits des compagnies d'assurance qui cherchent une manière de réduire le coût des réparations, mais permet aussi aux carrosseries d'offrir un service plus large. One Smart Repair est une initiative commune de One Fleet Services et de BASF Coatings Services.

www.onefleetservices.be

WASHTEC :
Grand par l'innovation

WashTec, à Augsbourg, peut se targuer d'être le premier constructeur européen d'installations de lavage pour voitures et camions. L'entreprise est représentée dans plus de 60 pays. L'Europe est son premier débouché, mais son activité s'étend jusqu'aux États-Unis et même en Australie. WashTec propose des solutions totales avec récupération des eaux et recyclage. Cette particularité lui a permis de décrocher un 'Nordic White Swan Award' scandinave, une récompense qui distingue les acteurs qui se démarquent par des performances exceptionnelles dans le domaine des produits respectueux de l'environnement.

Une des installations les plus remarquables de WashTec est la SoftCare Juno, qui parvient à laver et sécher une voiture en 2 minutes 30 secondes à peine.
Grâce au système de filtrage, l'eau d'un portique est recyclée et réutilisée à 90 pour cent, mais l'ensemble ne consomme qu'un quart de l'énergie électrique du modèle précédent, l'AquaX. Ajoutons que la deuxième génération de ce système de filtrage innovant n'utilise pas de produits chimiques. Ce souci pour l'écologie a également pesé dans la décision du jury de Equip Auto 2011.

www.washtec.be

KÄRCHER : CB Eco pour entreprises automobiles

Kärcher est sans aucun doute un des grands noms du matériel de nettoyage. La marque propose une série complète d'installations de nettoyage de voitures. La CB Eco mérite une mention particulière: ce modèle de base, de type 'rollover', se prête parfaitement à une utilisation interne dans un garage ou un atelier de carrosserie. Il est disponible en trois hauteurs: 2.300 mm, 2.500 mm et 2.800 mm. Chacune des variantes est livrable avec ou sans nettoyeurs de roues. Kärcher veille aussi à la récupération et au recyclage des eaux usées.

www.karcher.be

AUTO...i

Votre cote de reprise en quelques clics

FEDERAUTO offre à ses membres l'exclusivité et l'intégralité de la cote orange en ligne, 7j/7 et 24h/24.

Évaluez vos véhicules de A à Z en quelques clics seulement. Profitez d'informations mises à jour et d'un support direct en ligne assuré par des spécialistes.

www.auto-i.be: établir la cote d'un véhicule n'a jamais été si simple.

Le nouveau plan de formation 2012

Passez au niveau supérieur

La nouvelle année approche avec ses bonnes résolutions et… son plan de formation. Dans le secteur de l'automobile et ses secteurs connexes, la formation permanente est une nécessité. Les entrepreneurs en sont bien conscients. Mais quelle formation choisir, pour quel collaborateur et à quel moment? Cette année, en supplément du plan de formation, EDUCAM a créé pour vous un instrument simple et bien pensé qui vous aidera dans vos réflexions. Efficacité et rentabilité assurées.

EDUCAM

Vous l'avez sans nul doute constaté: vos clients sont de mieux en mieux informés et de plus en plus exigeants. Plus que jamais, l'expertise de vos collaborateurs devient un élément crucial à la survie de votre entreprise. Voilà pourquoi investir intelligemment dans la formation est une dépense qui sera rentable sur le long terme. Pour eux comme pour vous.
Cette année, sous l'impulsion des partenaires sociaux, EDUCAM met à votre disposition un outil inédit qui accompagne le plan de formation 2012. En quelques étapes clairement expliquées, il vous aidera à faire le point sur la stratégie de votre entreprise et les compétences de vos collaborateurs.

Etape par étape

Vous avez la connaissance de votre entreprise, de vos collaborateurs et de vos objectifs. Afin de vous accompagner dans l'analyse de vos besoins en formation, EDUCAM vous propose pour 2012 un guide de planification de formation. Il est basé sur un questionnaire complet portant sur deux aspects de votre entreprise. D'une part ses activités et son environnement: secteur, clients, fournisseurs et concurrents. D'autre part, vos collaborateurs: leur fonction, les compétences acquises et leurs besoins en formation.
Etape après étape, vous rassemblez les données essentielles au plan de croissance de votre entreprise et au développement de vos collaborateurs. Au terme de la réflexion, vous pourrez établir un plan de formation bien pensé, qui cadre parfaitement dans les objectifs de votre entreprise et qui tient compte des besoins de vos collaborateurs et de leurs possibilités d'évolution.

Selon les CCT

Selon les conventions collectives de travail de la carrosserie, des entreprises de garage et du commerce du métal, toutes les entreprises de 15 collaborateurs et plus sont tenues de rentrer un plan de formation. Celui-ci doit parvenir à EDUCAM au plus tard le 15 février de l'année de formation.

Un plan de formation de qualité, le meilleur moyen d'élever le niveau de votre entreprise.

Vous n'avez pas encore reçu votre guide de planification 2012?
Vous avez des questions concernant le plan de formation?
Prenez contact avec nous, nous vous aiderons gratuitement et avec grand plaisir.

EDUCAM
Avenue J. Bordet 164
1140 Bruxelles
Tél. 02 778 63 30
E-mail: info@educam.be
www.educam.be

Au fil des années, nous remarquons une progression du nombre d'entreprises qui introduisent un plan de formation, même parmi celles qui occupent moins de 15 travailleurs.
En effet, pour être utile et rentable, une politique de formation doit être mûrement réfléchie et planifiée, et ce, quelle que soit la taille de l'entreprise.

EDUCAM vous accompagne

EDUCAM vérifie en permanence si les programmes de formation sont adaptés aux besoins du secteur automobile et des secteurs connexes. Sur simple demande, nous vous accompagnons dans vos démarches en vue de la rédaction de votre plan de formation. Ensemble, nous envisageons les formations les plus adéquates, en fonction des spécificités de votre entreprise et des besoins de vos collaborateurs.

FEDERAUTO
roule pour vous... ses partenaires aussi !

Carlson Wagonlit Travel
i 0473/23 56 61

Douwe Egberts Coffee Systems
i 02/260 03 40

GRAS SAVOYE
i 02/481 18 11

Federauto Magazine
Powered by i-Two Media
i 02/787 02 00

KPMG
cutting through complexity
i 02/708 44 70

Lexitech
i 02/640 03 85

PARTENA HR
i 0475 97 95 33

resol.
research & solutions
i 0479 94 92 41

Fleet Profile Benelux
i 0495/28 53 01

Toledo Telecom
i 02/648 08 48

www.federauto.be

FEDERAUTO

Assurance légalement obligatoire

Show-rooms et lieux d'exposition

Tout exploitant de salle d'exposition est tenu de prendre une assurance spéciale pour les dommages causés aux visiteurs lors d'un incendie ou d'une explosion.

Manfred Weber

Notre législation veut qu'une victime d'un dommage causé par une tierce personne, si elle veut obtenir indemnisation de cette dernière, doive démontrer la responsabilité de celle-ci. Pour cela, il faut notamment prouver la faute commise par le présumé responsable.

L'expérience démontre que cette preuve est parfois difficile à apporter, notamment lors d'incendies ou d'explosions. Notre législateur a voulu y remédier.
C'est suite à l'incendie du café-dancing « le 6/9 » à La Louvière le jour du nouvel an 1976, qui fit 15 morts et 17 blessés graves, qu'une loi fut promulguée le 30/07/1979 instaurant une responsabilité objective (donc d'office) dans le chef des exploitants de 25 catégories de lieux accessibles au public, ceci en cas d'incendie ou d'explosion touchant ces lieux. Sous sa forme actuelle, cette législation est d'application depuis le 01/03/1992 et oblige ces exploitants à s'assurer pour ce risque. Ce sont les administrations communales qui sont en charge de l'application pratique et du contrôle de ces assurances.

Cette réglementation a d'ailleurs depuis déjà prouvé son efficacité, notamment lors de l'incendie survenu le 01/01/1994 à l'hôtel Switel d'Anvers, qui fit 15 morts et 164 blessés dont certains ont été traités pendant de nombreux mois en milieu hospitalier pour grands brûlés. Un autre sinistre important est survenu le 18/06/1995 lors de l'explosion de la station-service Fina d'Eynatten, qui fit 16 morts et 3 blessés…

Prime forfaitaire

Peu importe quelle est l'origine de l'incendie ou de l'explosion, c'est cette assurance « Responsabilité Objective » qui devra indemniser les victimes (à l'exception de l'exploitant lui-même), sans que celles-ci ne doivent apporter la preuve d'une faute commise. L'indemnisation doit porter tant sur les dommages corporels, que sur les dommages matériels, par exemple pour les véhicules des visiteurs se trouvant sur le parking juste devant la façade. Généralement, les assureurs fixent les tarifs des primes en fonction de la superficie de l'établissement.

Parmi les établissements retenus par le législateur figurent les salles d'exposition que sont les show-rooms des garagistes. Pour vous permettre de pouvoir vous mettre à l'abri sans grandes démarches administratives, dès maintenant, mais aussi à l'occasion d'éventuelles évolutions futures de votre espace d'exposition, FEDERAUTO a obtenu du marché des assureurs la mise en place, exclusivement pour ses membres, d'une formule d'assurance conforme à ce qui est exigé par le législateur pour une prime forfaitaire de 100 EUR, par an et par société, quelle que soit la superficie concernée.

Si vous souhaitez vous mettre à l'abri de toute surprise, contactez Gras Savoye Belgium au 02/481.18.11 pour le nord du pays et au 04/344.67.67 pour le sud du pays.

Plongez au cœur de l'actualité de votre région

Chaque jour, toute l'actualité nationale et régionale la plus complète du marché

+ Tous les jours de la semaine

Sports
Le supplément dédié 100% aux sportifs

Peps
Le supplément détente, jeux et grille TV

+ Le vendredi

Régions Jobs
Le supplément emploi de votre région

+ Le samedi

Mag TV
84 pages télé-loisirs, sorties CD, DVD

Weekend
Le supplément immo et auto de votre région

LaMeuse Nouvelle LaGazette LaProvince NordEclair LaCapitale

SUDPRESSE

Retrouvez nos offres promotionnelles d'abonnement sur www.jemabonne .be

Carlson Wagonlit Travel

Votre partenaire voyage

Leader de la distribution de voyages en Belgique et au Grand Duché de Luxembourg, Carlson Wagonlit Travel est le partenaire voyages de FEDERAUTO.
Carlson Wagonlit Travel est un réseau d'agence de voyages, présent dans toute la Belgique et dans plus de 150 pays à travers le monde. En Belgique, ce sont plus de 400 conseillers voyages qui sont à votre disposition pour organiser et mettre en musique votre voyage d'affaire ou d'agrément.

Femke Van Heck

Nos conseillers sont à votre disposition près de chez vous et grâce à FEDERAUTO, vous bénéficiez de nombreux avantages tant pour vos déplacements professionnels que pour vos voyages privés:

Pour vos voyages d'affaires

Grâce à FEDERAUTO, vous bénéficiez d'une réduction de 10% sur les fees standards appliqués en agence, et ce pour toute réservation d'un voyage professionnel.

N'hésitez pas à contacter votre agence CWT pour plus d'informations ou pour une analyse plus détaillée de votre budget voyage.

Pour vos congrès, voyages incentives

Grâce à FEDERAUTO, vous bénéficiez d'une réduction de 15% sur le montant total pour tout groupe réalisé par l'un des membres de FEDERAUTO. Contactez notre département CWT Events pour toute demande d'offre: incentive@carlsonwagonlit.be

Pour vos vacances et celles de vos employés

Par le biais de FEDERAUTO et Carlson Wagonlit Travel, vous pouvez faire bénéficier vos collaborateurs de conditions spécifiques relatives à leurs réservations de vacances privées. Ce programme unique s'appelle Leisure@work.

Pour demandes sur les voyages d'affaires, vous pouvez contacter la Program Manager dédié aux membres de FEDERAUTO:

Femke Van Heck, Sales & Program Manager
E-mail: fvanheck@carlsonwagonlit.be

Le Leisure@work combine le savoir faire de CWT et offre à vos collaborateurs la possibilité de profiter de conditions de réservations exceptionnelles, jusqu'à 5% de réduction sur toutes vos réservations.

Plus d'information dans votre agence CWT ou sur: http://leisureatwork.cwtonline.be/fede/index.aspx

Arvid ©

Aide à la consultance

Un soutien aux starters

Longtemps cantonné à un pur rôle de défense et de porte-parole dans l'arène judiciaire, l'avocat est devenu, dans un monde où le droit ne cesse de se complexifier, un véritable partenaire de l'entrepreneur.

Me Jean-Pierre BUYLE

Conscient de cette nouvelle dimension de notre profession, notre Barreau - ancré dans la Cité et souhaitant renforcer ses liens avec le monde économique - a œuvré afin que la nécessaire collaboration « entrepreneur-avocat » reçoive un écho favorable auprès des édiles politiques.

C'est dans ce contexte qu'est né un nouveau partenariat à l'initiative du Ministre bruxellois de l'Economie avec le barreau de Bruxelles permettant aux starters - ces jeunes et petites entreprises qui fleurissent dans notre paysage économique (plus de 9.000 entreprises ont été créées en 2010 en Région de Bruxelles-Capitale) - de bénéficier des conseils d'un avocat au titre d'aide à la consultance.

Ces aides consistent en la prise en charge de 50 % des frais d'avocat avec un minimum de 500 EUR et un maximum de 15.000 EUR.

Avant et après

Il s'agit de permettre aux starters de démarrer leur activité, accompagnées de l'expérience et des connaissances d'un avocat : choix de la forme juridique optimale, obtention des permis ad hoc, recherche de subsides,... mais également tout au long de l'activité (rédaction de contrats, négociation avec des investisseurs, veille législative,...). Non seulement l'avocat permet à l'entrepreneur de créer sereinement son activité mais également, au travers de ses conseils, lui fournit les éléments nécessaires à la pérennité du projet.

Désormais, le service 1819 de l'Agence Bruxelloise pour l'Entreprise (ABE), qui délivre une première information aux entrepreneurs bruxellois et les aiguille, le cas échéant, vers l'organisme ou le partenaire le plus adéquat pour résoudre un problème déterminé, les renverra également vers un avocat. A cet égard, l'Agence Bruxelloise pour l'Entreprise est actuellement occupée à constituer une liste d'avocats volontaires qui seront, en fonction de leurs matières de prédilection, renseignés auprès des entrepreneurs.

Beaux défis

L'objectif est donc double : d'une part, permettre à l'entrepreneur de bénéficier d'une aide publique significative dans la prise en charge des frais et honoraires de l'avocat consulté et, d'autre part, démontrer aux jeunes entrepreneurs que l'avocat est un véritable partenaire dont l'intervention doit être dédramatisée, voire dé-diabolisée.

Une bonne manière de rappeler qu'une entreprise ne peut réussir que dans un environnement juridiquement sain. De beaux défis en perspective.

Agence Bruxelloise pour l'Entreprise

Tour & Taxis
Avenue du Port 86c
1000 Bruxelles
Tél. renseignements 1819
www.abe-bao.be

Les services de dépannage sous la loupe

Poursuivre sur la voie de la professionnalisation

Services de dépannage. Personne ne l'espère, mais nombreux sont ceux qui devront un jour ou l'autre y faire appel. Mais le secteur est manifestement plus complexe que ce que l'on pense généralement. Il y a la société de dépannage au sens strict. Et puis il y a le cadre légal dans lequel elle intervient (ou peut intervenir) . Et quel est le point de vue du secteur des assurances? Ils ont tous leur approche propre. Nous avons réuni autour de la table deux dépanneurs, Assuralia et la police routière. Les ingrédients d'un échange fructueux.

Rédacteur Michaël Vandamme – Modérateur Jean-François Dinant

FEDERAUTO *Magazine: Le thème central, c'est le dépannage, et plus particulièrement le dépannage sur autoroute. Divers acteurs sont ici en présence, chacun avec leur propre approche. Commençons par la police de la route: quelles sont vos priorités?*

Michel Van Butseele: «Le plus important, c'est naturellement l'assistance apportée aux victimes éventuelles, c'est évident. Par ailleurs, il est également nécessaire de procéder à toutes les constatations pertinentes. C'est particulièrement important pour les nombreux dossiers où il faut établir les responsabilités. Souvent, ceci se fait en collaboration avec le parquet. Dépanner trop vite pourrait effacer les 'traces', ce qui ne peut être le but. Nous sommes bien conscients que tout cela doit se passer très rapidement mais la charge matérielle de la preuve ne peut disparaître. Ce n'est qu'après que le dépannage au sens strict du mot peut commencer.»

FEDERAUTO Magazine: Et c'est alors que vous, les dépanneurs, intervenez…?

Manu Debois: «Exact. Notre mission est claire, mais nos donneurs d'ordre diffèrent. Parfois, nous sommes appelés par un particulier, parfois par la police. Et dans les autres cas, c'est l'assureur qui nous charge d'une mission.»

Franck Dierickx: «Evidemment, l'exécution de ces missions se fait dans le respect de certaines avec normes et exigences strictes. Je pense particulièrement au cadre des contrats FAST. Si la police nous contacte pour une intervention, nous avons en tout et pour tout 20 minutes pour arriver sur place. Ceci dans un périmètre de quelque 20 km autour de notre implantation de Melsbroek, dans le Brabant flamand. Pour répondre à toutes les exigences, nous avons une collaboration avec un certain nombre de collègues. Ensemble, nous avons mis en place un système de roulement. Et naturellement, la sécurité est pour nous une priorité. Les interventions dans le cadre FAST se font toujours avec l'utilisation d'un absorbeur de chocs. Il n'indique pas seulement quelle bande circulation il faut emprunter, mais il sert aussi de tampon en cas de collision éventuelle.»

FAST

FEDERAUTO Magazine: Nous venons juste de parler des contrats FAST. Les opinions en la matière semblent partagées, mais que recouvre précisément le système FAST?

Michel Van Butseele: «Le fait que le dépannage sur autoroute occupe une place à part dans la problématique plus générale du dépannage constitue un principe important pour les autorités. Et c'est logique: les obstacles sur autoroute ont un impact profond sur le reste du réseau routier. La rapidité du dépannage est dès lors essentielle. Pour y parvenir, les autorités flamandes ont lancé une adjudication publique, qui est en fait FAST. Celui qui veut participer doit satisfaire à une série de normes. Il existe des standards pour le matériel utilisé, mais aussi pour la vitesse avec laquelle la société peut se rendre sur place. Ce qui caractérise FAST, c'est que le système a été développé sur initiative des pouvoirs publics flamands et de la police routière fédérale. Bientôt, la publication d'une nouvelle adjudication paraîtra dans laquelle les maladies de jeunesse auront disparu.»

Bruno Didier: «Ce dernier point n'est pas un luxe. En soi, le principe du FAST peut convenir à toute personne sensée. Le problème réside dans le déploiement. La latte a été placée très haut, de manière irresponsable. Je me contenterai d'un seul exemple, une erreur qui a d'ailleurs déjà été concédée par les autorités. On a attribué de grands tronçons d'autoroute par le biais de cette adjudication.

MANU DEBOIS (Depannage Vandeloise)

« Un salaire en fonction du travail »

« Idéalement ? Tout le monde paie et au prix que nous fixons (rires) », plaisante Manu Debois. « Blague à part, il faut payer pour la qualité fournie. On établit des normes, mais y satisfaire n'est pas toujours une sinécure. Il y a les engagements et il y a la réalité du droit du travail. Une permanence de 7j/7 et 24h/24 signifie qu'il faut engager du personnel supplémentaire. Evidemment, ceci à un effet sur le prix de revient. Il faudrait en tenir compte. »

FRANK DIERICKX (Dierickx Takeldienst)

« Créer une économie d'échelle »

« Ce qui se passe niveau des sociétés de dépannage montre des parallèles avec ce qui s'est passé et se passe encore dans l'automotive », souligne Frank Dierickx. « Les petites entreprises - familiales ou non - ont de plus en plus de mal, surtout avec l'ampleur des cahiers des charges. Des solutions doivent être recherchées. Des collaborations par exemple. C'est la principale manière de créer une économie d'échelle. »

On pensait ainsi maintenir le prix de revient à un niveau bas, mais c'est précisément le contraire qui s'est passé. En plaçant la barre aussi haut et en attribuant des tronçons trop importants à un seul et même prestataire, on obtient des coûts de dépannage qui atteignent 4 à 5 fois le prix habituel. En soi, c'est logique. Il y a une exigence de permanence et d'utilisation du matériel, ce qui demande beaucoup d'investissements du côté des dépanneurs. Mais soyons clair: c'est toujours le consommateur qui paie. Soit directement, soit par le biais de ses primes d'assurance qui sont, pour cette raison précisément, mises sous pression. Notre problème avec FAST, c'est la perte de proportionnalité. Parfois, je compare cela, en guise de boutade, à un hélicoptère. Ce serait la manière idéale de remorquer, à la fois sûre et rapide, mais le coût est excessif. »

Manu Debois: « Quelque part, on a affaire à un système à 2 vitesses en Belgique. En Flandre, il y a FAST, avec tous les pours et les contres. En Wallonie - en dehors d'un règlement dans le Brabant wallon -, il n'existe rien de cette nature. Ce sont deux extrêmes. »

FEDERAUTO Magazine: Mieux vaut pas de FAST du tout alors?

Bruno Didier: « Ce n'est pas ce que je veux dire. C'est tout sauf noir ou blanc. Au Nord, l'encadrement est strict. Et dans le Sud, il y a aussi des erreurs, et cela, sans encadrement. Je pense particulièrement à une tarification qui semble être à la tête du client, ce qui est naturellement condamnable. »

Michel Van Butseele: « C'est un système à 2 vitesses, c'est vrai, et c'est bien dommage. Idéalement, un tel système devrait aussi voir le jour en Wallonie. Peut-être avons-nous dû en Flandre payer notre apprentissage mais les adaptations aux futurs contrats FAST prouvent que nous en avons tiré les leçons. Ne jetons pas le bébé avec l'eau du bain. »

VÉHICULES PRIORITAIRES

FEDERAUTO Magazine: Autre sujet: accorder le statut de véhicules prioritaires aux véhicules de dépannage et améliorer ainsi la méthode de travail. Un fait ou une fiction?

Frank Dierickx: « Honnêtement, je crains qu'il ne s'agisse là que de théorie. Sur papier, cela semble très beau, mais qu'est-ce que cela changera sur le terrain? La question est là. L'utilisation d'une lampe bleue, j'en suis sûr, ne nous fera gagner que 5 minutes. Mais d'autres mesures, sans doute plus efficaces, sont possibles. L'utilisation de la bande d'arrêt d'urgence par exemple. »

Manu Debois: « Il y a la réalité du terrain. Si on ne voit pas de lumière bleue et si, en même temps, on n'entend pas de sirène, on reste coincé. Et je parle d'expérience (rires) . Il n'y a pas de miracles. Les solutions doivent plutôt être recherchées dans une combinaison de mesures. L'utilisation de la bande d'arrêt d'urgence constitue une autre piste. Ou autoriser les services de dépannage à utiliser par exemple le petit ring de Bruxelles, ce qui n'est pas permis aujourd'hui. Cela dit, je comprends les réserves qui s'expriment. Le phénomène cow-boy est redouté. Il n'existe pas non plus un seul homme sensé plaidant pour ne pas appliquer strictement ces exceptions. »

Michel Van Butseele: « Il est important d'avoir à ce niveau une volonté politique qui doit permettre de concrétiser les idées. Si on veut suivre cette voie, le code de la route doit être adapté. Une ambulance ou un véhicule de pompier ne peuvent pas non plus emprunter la bande d'arrêt d'urgence. Et le politique ne peut y arriver que si les intérêts le dictent. »

FEDERAUTO Magazine: Nous avons parlé de FAST, une adjudication publique des autorités flamandes. C'est encore autre chose qu'un accès à la profession. Voyez-vous un intérêt à appliquer un label de qualité?

Bruno Didier: « Le fait est qu'il faut pouvoir concourir pour une adjudication telle que FAST. Mais celui qui n'est pas retenu n'est pas pour autant une mauvaise société de dépannage. Il faut évidemment signaler la louable initiative de Detabel et le label Maître-dépanneur. Mais c'est encore autre chose qu'un accès légal à la profession. En tant qu'assureurs, nous sommes aussi demandeurs. En fin de compte, un tel accès contrôlé offrirait une garantie à nos clients. »

Manu Debois: « En soi, nous n'y sommes certainement pas opposés. Notre profession va devenir de plus en plus complexe. Pensons simplement aux véhicules électriques qui sont très différents des véhicules ordinaires. Mais si l'on veut introduire un tel filtre, il faut veiller à le faire de la manière adéquate. Ce n'est pas le chef d'entreprise qui doit recevoir le label, mais bien ceux qui travaillent sur le terrain. »

MICHEL VAN BUTSEELE (Police de la route de Flandre orientale)

« Quid du transport ADR ? »

« Pour que les choses soient claires, je vous fais part de mon opinion propre, je ne parle donc pas au nom de la police », déclare Michel Van Butseele. « Le professionnalisme est essentiel. Celui qui intervient ne peut pas être n'importe qui. Il faut du matériel, du personnel. Si possible, nous devons évoluer à l'avenir vers une plus grande différenciation. Je pense en particulier au transport ADR. Les accidents impliquant de l'ADR ne peuvent être comparés aux accidents classiques entre voitures par exemple. Ils requièrent un savoir-faire spécifique. »

BRUNO DIDIER (Assuralia)

« Assureur comme partenaire »

« J'ai la ferme conviction que les plus petites structures risquent de connaître des problèmes dans le futur », insiste Bruno Didier. « La professionnalisation est plus que jamais de mise. Je ne veux pas dire par là que le secteur s'y attelle ! On a aussi parfois l'image un peu erronée du dépanneur qui fait ça en plus. Le secteur est aussi conscient de la plus-value des assureurs. Quels sont nos atouts ? Le volume et la garantie de paiement. Il y a environ 300.000 interventions par an sur demande des assureurs, un volume considérable donc. En outre, les assureurs paient à temps. Il me semble qu'il s'agit là de 2 caractéristiques importantes auxquelles les sociétés de dépannage modernes sont sensibles. »

Renta fête ses 10 ans

La base solide d'un riche passé

En 2012, Renta asbl pourra s'enorgueillir de 10 années d'existence. Cette organisation repose toutefois sur un riche passé, car ses premières bases datent de 1957. Voici une rétrospective, afin de dresser un meilleur portrait de Renta et des objectifs qu'elle poursuit.

Jacques Mollet

L'année 1957 marque la naissance de l'ULABEL, à savoir l'Union professionnelle des loueurs de voitures sans chauffeur de Belgique, qui se voit attribuer un statut spécial de la part du Conseil d'État. L'organisation souhaite définir un cadre régissant la relation entre les bailleurs et les preneurs de véhicules en location à court terme. Toutefois, les besoins des entreprises et des particuliers ne tardent pas à diverger. En 1974, une chambre syndicale est créée pour la location de véhicules utilitaires. À cette période, les demandes de formules de location à long terme pour les voitures et véhicules utilitaires sont de plus en plus nombreuses. Les clients potentiels préfèrent consacrer leurs moyens aux activités principales de leur entreprise plutôt que d'immobiliser de l'argent dans un parc automobile. En 1984, la Chambre syndicale des loueurs à long terme est ainsi créée. Quelques années plus tard, l'ULABEL et les deux chambres syndicales fusionnent pour former l'Union professionnelle belge des loueurs de véhicules (UPBLV) .

Réalisable?

Afin de garantir l'efficacité de l'organisation, le Conseil d'administration et les membres de l'UPBLV décident d'engager un secrétaire général. La préférence va à une personne bénéficiant d'une expérience suffisante dans le secteur de l'automobile. Personne n'est donc surpris lorsque le choix s'arrête sur Jacques Mollet. Sa longue carrière dans le secteur avait commencé dans une entreprise de location à court terme. Il avait ensuite assumé diverses fonctions auprès d'un importateur de voitures. En tant que directeur professionnel dans le secteur belge de l'automobile, il avait le profil parfait pour cette fonction à responsabilités.
Dès son entrée en service, en 2001, il s'attache à rendre l'organisation plus combative. C'est le début d'une période au cours de laquelle l'UPBLV mettra sur pied ses premiers groupes de travail, lancera la publication d'un rapport annuel et s'installera dans ses propres bureaux. Autre nouveauté: le nom de l'association devient « Renta », une dénomination qui, du point de vue de la communication et de l'optimisation de la défense des intérêts du secteur, marque une étape importante.

Renta aujourd'hui

À l'heure actuelle, Renta représente la majeure partie du marché belge de la location. En outre, depuis 2009, les loueurs indépendants ont également trouvé leur place dans un groupe de travail, qui a été créé spécialement pour répondre à leurs besoins et répond au nom de PME Court terme. Renta peut ainsi toucher un public encore plus vaste dans la location à court terme et est donc plus à même de défendre pleinement les intérêts des loueurs de voitures.
En outre, Renta s'investit de plus en plus dans la mobilité et l'environnement, deux concepts indissociables de l'utilisation automobile au 21e siècle. L'arrivée sur le marché de voitures plus respectueuses de l'environnement est par ailleurs aussi encouragée par le climat économique de ces dernières années. Les entreprises accordent dès lors une plus grande attention aux coûts et à l'environnement, même si les véhicules plus « verts » permettent aujourd'hui de bénéficier de moindres avantages fiscaux...

Évolution continue

Ces 10 dernières années, Renta a accompli d'importants progrès. Une part importante de ces évolutions a été affectée aux plateformes spécialisées de Renta. Ainsi, en 2005, Renta crée le projet Réparation, Entretien & Pneu, connu dans le secteur sous le nom abrégé de ROB. ROB et Renta Facturation électronique, aussi appelé REI, sont des plateformes destinées au secteur automobile, qui ont désormais atteint leur vitesse de croisière. Elles sont par ailleurs caractérisées par une grande stabilité et fiabilité. Depuis 2005, la gestion quotidienne n'a dès lors pratiquement pas connu d'interruptions. Tant ROB que REI étaient opérationnels 99,999% du temps, et sont disponibles 365 jours/an et 24h/24. Il s'agit là de résultats uniques, encore plus impressionnants lorsque l'on sait que, depuis 2005, plus de 700.000 véhicules différents ont été passés en revue et que plus de 1.200.000 approbations ont été traitées pour les plus de 290 000 véhicules actifs l'année dernière. Cela représente donc une moyenne de 3 250 approbations par jour, dont chacune correspond en moyenne à 2,5 activités. Malgré tout, la plateforme doit être adaptée à la nouvelle réalité informatique. C'est pourquoi un plan d'action a été élaboré sur la base d'une étude effectuée par les Consultants IT de Deloitte. Il devra être finalisé de manière progressive et coordonnée au cours des prochaines années.

100% d'informatisation

L'année 2010 a également été celle où Renta Projects est parvenu à effectuer près de 100% de sa facturation de manière informatisée. Cette grande réussite a notamment été permise grâce à l'intense coopération des constructeurs en vue d'atteindre l'objectif de 100%. Au début de l'année dernière, les centrales de pneus sont elles aussi passées à l'informatisation totale de leur facturation, une étape qui aurait été impossible à réaliser sans la bonne volonté et la coopération des groupements de pneus. En raison de ces évolutions, les fournisseurs qui continuent à effectuer leurs facturations sur papier se font de plus en plus rares. Ces exceptions représentent toutefois un important surcoût pour le secteur, et ce du point de vue tant financier qu'environnemental.

Efficacité accrue

Il est clair que Renta a joué un rôle sans cesse plus important en tant que représentante du secteur au cours de ces dix dernières années. L'organisation est considérée comme un interlocuteur de confiance par les autorités et elle s'est également fait une place fixe dans le monde de l'automobile. La collaboration avec les deux autres grandes fédérations que sont FEDERAUTO et FEBIAC n'en est pas uniquement une preuve; c'est aussi le ferment d'une efficacité encore plus grande aux yeux du monde extérieur.

Jean Thomas

Acteur incontournable

Logistique de transport et inspection de véhicules arrivés en fin de contrat locatif, telles sont les deux secteurs d'activité de Macadam, une société basée à Vilvorde et devenue aujourd'hui un acteur incontournable du marché automobile.

Charles Demoulin

C'est en 1993 que Jean Thomas, licencié en économie et passionné par le monde automobile, décide de créer une société susceptible de fournir, gérer et maintenir des véhicules de remplacement nécessaires à des groupes tel qu'Europ Assistance. Des véhicules destinés au dépannage rapide de leurs différents abonnés. Comme la qualité du service est au rendez-vous, des loueurs longue durée, à l'instar de D'Ieteren Lease, vont rapidement faire appel aux services de Macadam, du nom de la société créée par ce jeune PDG, visionnaire incontestable de l'incroyable expansion que va connaître le secteur de la location automobile.

De 3.000 à 185.000

Au fil des jours, le bouche à oreille fonctionnant à merveille, Macadam enregistre de nouvelles demandes. Ainsi, en 1996, c'est Toyota Belgique qui contacte Jean Thomas afin qu'il se charge de la gestion et du transport de ses véhicules de démonstration. Ensuite, ce sont divers loueurs court terme qui s'en viennent frapper à sa porte. En 1998, c'est au tour de Fiat Auto Belgio de conclure avec Macadam, la sous-traitance de sa flotte de véhicules d'essais.

Suite aux sollicitations de plus en plus nombreuses en matière de transport de véhicules de remplacement ou de démonstration - plus souvent de l'unitaire que du groupé -, la flottille camions badgés au nom de Macadam prend de l'ampleur. Aujourd'hui, ils sont au nombre de 16 avec, notamment, deux véhicules tout spécialement affectés au transfert de véhicules haut de gamme. Des transporteurs qui ne chôment certes pas puisque, chaque année, quelque 25 à 30.000 voitures, toutes marques confondues, prennent place sur la plateforme de chargement de ces camions oeuvrant sous la bannière de l'entreprise enfantée par Jean Thomas.

Toutefois, en 2000, notre PDG, vu les problèmes que rencontrent les sociétés de leasing lors du retour de leurs véhicules arrivés en fin de contrat, décide d'ajouter une autre corde à son arc: le contrôle et l'inspection des voitures devant effectuer leur retour chez leurs loueurs. Et notre invité d'expliquer.

« Beaucoup de véhicules revenaient dans un triste état. Non seulement côté carrosserie mais également en ce qui concernait des sièges déchirés ou troués par des cendres de cigarettes. Si à l'époque les pays de l'Est rachetaient à l'état quel, par la suite, leurs exigences en matière de qualité ont très vite augmenté. Et les sociétés de leasing de se tourner vers nous afin que nous procédions au contrôle et à l'inspection de leurs véhicules revenant de prêt locatif. Si en 2001 on procédait à l'inspection de 3.000 véhicules, aujourd'hui, ce chiffre est passé à 185.000. À ce propos, j'ajoute que ces inspections s'effectuent à l'endroit et au jour désiré par le client. »

Dualité gage de survie

Grâce à sa connaissance approfondie du domaine du remarketing, mais également aux normes de qualité qu'elle défend, la société Macadam a, de 2003 à 2010, élargit son champ d'action.

C'est ainsi qu'elle possède aujourd'hui des bureaux au Luxembourg, aux Pays-Bas, en Allemagne, en France et, depuis peu, en Espagne. Toutefois, lorsqu'on demande à son « big boss » comment il entrevoit l'avenir de sa profession, la réponse est sans ambages.

« Dans notre métier spécifiquement logistique, le besoin de la remise en état des véhicules arrivés en fin de contrat devient un service de plus en plus demandé par les gestionnaires de grands parcs mais aussi par les loueurs. Pour Macadam, évaluer gérer et établir un état complet des lieux est devenu le core business de la société. Un business qui a un bel avenir devant lui. Par contre, côté transport pur et dur, la marge bénéficiaire est réduite à une peau de chagrin. Une petite catastrophe et un futur qui apparaît bien sombre. Et pourtant, vu les problèmes de mobilité et l'obligation d'une logistique y affairant, les besoins vont aller croissants. D'où l'importance de cette dualité au niveau sectoriel. Une dualité que nous maîtrisons à la perfection, depuis quelques années déjà. »

Au fait et pour terminer, pourquoi Macadam?

« Lorsqu'on évoque le mot macadam, on pense immédiatement l'asphalte et à la route. Vu le nombre de kilomètres que nos camions, mais aussi nos inspecteurs, parcourent chaque année, je trouvais ce nom en adéquation totale avec notre entreprise. D'où le choix de Macadam. »

Contrôle technique et pneus hiver

Vous êtes venus nombreux…

Le contrôle technique visuel, les nouveaux bancs de suspension, l'annonce de la naissance du contrôle délocalisé, constituaient trois raisons suffisantes pour motiver FEDERAUTO, le GOCA et les stations à organiser une information. Une bonne occasion pour refaire le point sur la règlementation des pneus hiver et déjà se préparer au labelling qui verra le jour en novembre 2012.

Serge Istas

Un nouvel Arrêté Royal datant du 01/06/2011 devrait améliorer la qualité de vie des revendeurs de véhicules d'occasion. Il s'agit du contrôle simplifié des véhicules d'occasion pour ceux d'entre eux ayant été soumis avec succès à un contrôle complet depuis moins de deux mois dans un Etat membre de l'Union Européenne. A l'exception du freinomètre, les véhicules concernés seront exemptés des différents appareils de mesure et feront l'objet un simple contrôle visuel. En cas de défaut apparent, l'agent pourra décider de renvoyer le véhicule vers un contrôle complet, qui sera alors effectué dans la foulée.

Le tarif est lui aussi soulagé puisque 35 EUR suffiront à s'acquitter du passage au contrôle technique contre les 50 réclamés pour la visite complète. Attention toutefois à la date de la présentation suivante, fixée à 12 mois du dernier contrôle complet et non du dernier passage. Voici une mesure qui devrait considérablement améliorer le temps d'attente.

Contrôle délocalisé

Dans le même registre, le contrôle délocalisé est un nouveau service qui touche un nombre certes limité de clients mais aura un impact important sur la fluidité du trafic dans les stations.

Il sera donc désormais possible d'inviter les contrôleurs à se déplacer pour le contrôle technique périodique, à condition bien entendu de disposer de l'infrastructure nécessaire, dûment agréée.

Au minimum deux inspecteurs par visite, équipés du matériel léger et spécifique seront à même de délivrer sur place le document, exactement comme en station.

Une simplification bienvenue en regard de la multiplication récente des documents.

Actualité riche ces derniers temps en provenance du GOCA puisqu'un troisième sujet fut abordé, relatif celui-ci au nouveau test de suspension.

Tests de suspension

FEDERAUTO a récemment été sollicité dans des dossiers relatifs à divers tests de suspension posant problème. L'arrivée des pneus Run Flat n'y est pas étrangère, défavorisant certains véhicules légers, notamment ceux dont le poids reposant sur le train arrière est spécialement faible.

A l'inverse, les appareils de mesure EUSAMA (European Shock Absorber Manufacturers) aujourd'hui en voie de déclassement s'avèrent tout aussi

Un succès attendu pour deux sujets qui touchent la plupart des professionnels.

inefficaces pour les véhicules lourds équipés de pneus épais, incapables de détecter une carence, même importante de l'amortisseur.

Le problème réside dans la limitation à deux seuls critères mis en rapport: le poids dynamique et la fréquence. Le nouveau matériel y intègre le déphasage, c'est-à-dire l'écart de fréquence de résonnance entre la masse suspendue et la masse non suspendue, exprimé en %. 8.000 véhicules ont ainsi subi un test intégrant cette nouvelle mesure, qui vient compléter les deux autres pour une photo nettement plus réaliste de l'état de santé des suspensions.

L'orateur: Monsieur Olivier Goies, président du GOCA.

Pneus hiver

Info toujours, mais en provenance du secteur du pneumatique; rappel d'une règlementation plus complexe qu'il n'y paraît.

De plus en plus de pays européens mettent en place une législation pneus hiver. Tout près de chez nous, l'Allemagne et le Luxembourg imposent déjà le pneu M+S dans les circonstances appropriées et réduisent l'usage du pneu à clou aux seules conditions extrêmes.

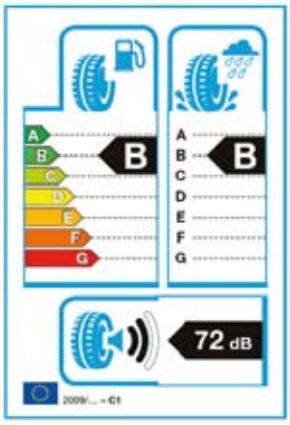
Qu'en est-il chez nous? Il n'existe pas d'obligation de monter des pneus hiver mais rouler avec des pneus « M+S » dont l'indice de vitesse est égal ou supérieur à la vitesse maximale de la voiture est toujours accepté.

En outre, du 1/10 au 30/4, il est permis de monter ces mêmes pneus, arborant un indice de vitesse inférieur à la vitesse maximale de la voiture pour autant qu'une étiquette autocollante bien visible indiquant la vitesse maximale des pneus « M+S » concernés soit apposée dans le champ visuel du conducteur.

Quant aux pneus cloutés, ils sont autorisés uniquement sur les quatre roues du 1/11 au 31/3 (pour les véhicules d'une masse inférieure à 3,5 t) à une vitesse maximale de 60 km/h sur routes et de 90 km/h sur autoroutes.

Faut-il le rappeler, le pneu hiver est plus efficace qu'un pneu été dès que la température chute aux alentours de 7 °, ce que semble réaliser le consommateur depuis quelques années si l'on en croit l'évolution des ventes.

Etiquetage



Des critères simples mais qui ne pourront pas se passer de l'explication d'un professionnel.

Notons encore que d'ici un an, les pneus seront soumis à un étiquetage qui rappelle furieusement celui que l'on peut trouver sur les appareils électroménagers. On y lira trois informations importantes sous forme de gradateur de A à G: l'impact sur la consommation, l'adhérence sur sol mouillé et le niveau sonore externe.

Restera au conseiller à aider son client à interpréter l'info, car de prime abord, il n'est pas évident de comprendre que deux pneus de marque et type identiques revendiqueront des valeurs différentes en fonction de leur taille…

Eddy Lanhove et Alain Seigneur

Bravo à nos Doyens d'Honneur!

On ne peut que citer à titre d'exemple et dès lors féliciter ceux qui consacrent toute leur vie à leur entreprise. Quand cet engagement professionnel se double d'une implication personnelle pour le devenir d'un secteur, une reconnaissance honorifique s'impose. C'est ce que la récente cérémonie de remise des titres et médailles des Elites du Travail aura permis de faire pour Eddy Lanhove et Alain Seigneur.

Daniel Labours

Eddy Lanhove est un véritable visionnaire dans le secteur de la carrosserie. Avec son épouse et ses deux fils, il a non seulement construit Wonitrol sa, un groupe familial s'articulant sur plusieurs sièges d'activités, mais il a également participé à la création de Car Repair Professionals, entretemps devenu Axial Belgium, une organisation opérationnelle qui compte plus de 80 entreprises en Belgique et dont il assume la présidence. C'est d'ailleurs ce succès qui lui vaut de présider depuis peu aux destinées d'Axial Europe, association regroupant plus de 400 carrosseries sur le continent et qu'il a notamment portée sur les fonts baptismaux. Mais n'allons pas trop vite...

Douze au départ

Qui se souvient de la société belge CrasH? A l'initiative d'une douzaine de carrosseries, une association de carrossiers indépendante avait été créée en 2001. But de l'organisation opérant encore à l'époque sous la marque déposée CrasH? Se profiler, avec des carrossiers belges de qualité et sur la même longueur d'onde, comme un seul et même groupe. Car l'offre étant surabondante, la qualité devait s'améliorer et le morcellement être endigué. CrasH Belgium, entre-temps rebaptisé Axial Belgium, s'est rapidement développé et compte aujourd'hui quelque 80 carrossiers membres.

Le grand inspirateur de ce projet, Eddy Lanhove, président du conseil d'administration d'Axial Belgium, a rapidement compris que cette initiative offrait une opportunité transfrontalière. Il a vu se développer des initiatives similaires dans les pays voisins, donnant lieu à des négociations. En 2007, ceci a débouché sur la création de la première association européenne de carrossiers indépendants: Axial Europe. Sous une marque commune, la pérennité et l'expansion du carrossier indépendant devaient être assurées et il était ainsi possible d'avoir un poids international au cours des négociations avec les fournisseurs, partenaires et clients.

Homme de terrain, Eddy Lanhove a toujours été convaincu de ce qu'ensemble on est plus fort.

Extension

Axial Europe représente 420 carrossiers indépendants et 3.500 travailleurs. Après le Français Philippe Gervasonio, qui a occupé la présidence au cours des deux premières années, c'est le co-fondateur Eddy Lanhove qui a aujourd'hui repris ce rôle aujourd'hui. Le nouveau président souhaite, au cours de ses deux ans de mandat, tout faire pour convaincre l'Allemagne de s'affilier sans pour autant perdre de vue les marchés en expansion que sont l'Espagne, l'Italie et le Portugal.

Pour tous

Mais cette extension du groupe n'est pas le seul objectif que poursuit Eddy Lanhove.

En effet, le secteur de la carrosserie traverse une période difficile. Il faut, dit-il, éviter ce qui se passe aujourd'hui en Angleterre et risque de se passer demain aux Pays-Bas, à savoir que 40 % des carrossiers sont sur la corde raide, pressés qu'ils sont par les assureurs qui veulent complètement récupérer leurs pertes dans la branche « auto » sur le dos de carrossiers indépendants et insuffisamment voire pas du tout protégés sur le plan juridique. On peut, selon lui, se demander dans quelle mesure les assureurs, dans leur différend avec le carrossier indépendant, ne contreviennent pas aux règles européennes relatives à la concurrence... Une partie du budget de Axial sera fort probablement consacrée à faire appel à quelques avocats d'envergure spécialisés dans le droit européen. Axial Europe

Alain Seigneur n'a jamais compté le temps qu'il investissait pour son secteur et notre confédération.

pourrait ainsi organiser un front juridique et garantir un traitement juste à l'ensemble des carrossiers indépendants.

Relève assurée

Homme de terrain continuellement enclin à partager son expérience avec son personnel et ses collègues, Eddy Lanhove a en outre toujours été convaincu de ce qu'ensemble on est incontestablement plus fort. C'est pourquoi, membre des groupements GDA et FMA au sein de FEDERAUTO, il a aussi été le principal promoteur de FEDERAUTO Carrosserie, groupement professionnel belge dont la réputation n'a cessé de croître depuis sa création voici quelques années.

Si ses nombreuses et accaparantes occupations ne lui permettent plus d'être aussi actif dans les structures de FEDERAUTO, Eddy Lanhove a fort heureusement passé le flambeau à l'un de ses fils, Bruce, lequel partage entièrement les vues de son père. La relève est d'ores et déjà assurée!

Une virgule...

On dit qu'une virgule change l'histoire... Alors qu'il entamait une carrière apparemment très prometteuse dans le secteur de la construction des charpentes métalliques industrielles, Alain Seigneur à éprouvé en 1971 l'envie de devenir indépendant et fonder sa propre entreprise. Cette année-là, en effet, l'opportunité s'est présentée à lui de reprendre un garage actif dans le commerce de gros de véhicules d'occasion. Un choix qui, hormis une parenthèse de quelques années, dans... la construction navale, allait marquer et marque d'ailleurs toujours la vie professionnelle de cet homme qui ne cache pas son attachement pour nos secteurs.

Premières amours

De fait, après avoir présidé à la création d'un chantier naval à Athus, dans le cadre d'un partenariat avec l'Etat belge visant à redynamiser le tissu socio-économique de la région, Alain Seigneur est revenu à ses premières amours en reprenant son activité de vente de voitures, mais cette fois uniquement orientée vers le consommateur final.

C'est ce retour aux sources qui l'a encore rapproché de Comaubel, organisation professionnelle alors active dans nos secteurs et dont il était déjà membre en 1971.

Participant à toutes les assemblées générales de la FVO, qui deviendrait par la suite GVO, Alain Seigneur y a montré une telle implication, qu'il a été choisi en 1987 pour devenir administrateur de ce groupement qui est assurément un des plus dynamiques de la maison FEDERAUTO.

Administrateur, entre autres

Co-fondateur du contrat de vendeur agréé, document élaboré avec Test-Achats, VAB ainsi que Touring et qui, aujourd'hui encore, est une référence pour la vente de véhicules d'occasion, Alain Seigneur a tout naturellement été sollicité en 1995 pour entrer dans le conseil d'administration de FEDERAUTO.
Ayant en effet participé aux différentes étapes conduisant à la création de notre confédération, notre homme s'y est retrouvé étroitement associé sans pour autant délaisser son groupement d'attache qu'est celui de la revente de véhicules d'occasion.

Alternant les mandats de vice-président et président de GVO, de président de la Commission des Experts et de membre du Conseil des Sages de FEDERAUTO, participant en outre à toutes les réunions de FEDERAUTO Mobilité... Alain Seigneur est toujours de la partie lorsqu'il s'agit d'apporter une contribution supplémentaire pour faire évoluer certains dossiers. Ainsi, par exemple, dans le cadre de la loi sur la répression de la fraude des compteurs kilométriques ou encore dans le préoccupant dossier des vols de véhicules. Prenant également part à plusieurs tables rondes, il n'hésite pas non plus à franchir nos frontières pour rencontrer nos homologues, tantôt français, tantôt hollandais.

Vous l'aurez compris, Alain Seigneur ne compte pas son temps. Mais, direz-vous, comment fait-il pour pouvoir pleinement tout assumer, vie familiale comprise? En fait, il a un secret: c'est un adepte de la moto, seule infidélité qu'il fait depuis des années à son cher secteur de la revente automobile, mais qui lui permet, le sourire aux lèvres, de raccourcir la durée de ses déplacements.

POWER FOR PROFESSIONALS

Li-ion BATTERY

480 18V WR18DSHL N·M

BOULONNEUSE SANS FIL

WR18DSHL / 18 V / 2x3.0 Ah Li-ion

- Porte-outils 1/2” carré
- Poignée ergonomique soft grip
- Indication de capacité accu
- Éclairage LED
- En coffret

Li-ion BATTERY

www.hitachi-powertools.be

HITACHI
Inspire the Next

citroen.be

RECHERCHE CONCESSIONNAIRE QUI NE FAIT PAS DE CONCESSION

Vous ne faites aucune concession sur la qualité ni sur le service. Vous avez la passion du métier et du client. Vous aimez la modernité, la technologie et les marques qui bougent. Vous avez de l'audace et un esprit d'entrepreneur. Alors pourquoi ne pas rejoindre le réseau Citroën? Nous recherchons de nouveaux partenaires qui partagent nos valeurs et qui souhaitent investir dans la marque Citroën. Intéressé? Contactez directement notre directeur commercial par e-mail à l'adresse thierry.calewaert@citroen.com. Nous sommes impatients de vous rencontrer.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN

Portes sectionnelles à grande surface vitrée

Attirer des clients? Avec une salle d'exposition à grande surface vitrée.

24/7 SERVICE HÖRMANN

L'équipe de service Hörmann est disponible 24 h. par jour, 7 jours par semaine.

Hörmann vous propose le plus large choix de portes industrielles à grande surface vitrée avec motorisations assorties de toute l'Europe. Exclusivité Hörmann: le vitrage synthétique DURATEC équipant les portes sectionnelles industrielles pour une résistance élevée aux rayures. Pour une luminosité intense dans votre exposition!

HÖRMANN

Pour plus d'informations: www.hormann.be • Tél.: 078 150 083 • Fax: 078 151 683 • info@hormann.be